

158% 28.3% 3%

胡慕贤 编著

彼得·林奇全传

世界经济风云人物系列 OF PETER LYNCH

BIOGRAPHY

他天生就为股票而生
他是股票世界里的传奇——华尔街的“聚财机器”

新世界出版社
NEW WORLD PRESS

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ: 98323088 期货开户网



010586246

理想藏書 5 5 1 8 8

胡慕贤◎编著

彼得·林奇传

世界经济风云人物系列

OF PETER LYNCH

BIOGRAPHY

新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

理想藏书55188

彼得·林奇全传/胡慕贤编著. —北京: 新世界出版社, 2008.12

ISBN 978-7-80228-831-7

I. 彼… II. 胡… III. 林奇, P. —传记 IV. K837.125.34

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 172445 号

彼得·林奇全传

社址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总编室电话: +86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发行部电话: +86 10 6899 5968 6899 8733 (传真)

本社中文网址: <http://www.nwp.cn>

本社英文网址: <http://www.newworld-press.com>

本社电子信箱: nwpcn@public.bta.net.cn

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

版权部电话: +86 10 6899 6306

印刷: 大厂彩虹印刷有限公司

经销: 新华书店

版次: 2009 年 1 月第一版 2009 年 1 月第 1 次印刷

开本: 787 × 1092 16 开

字数: 310 千字

印张: 19

书号: ISBN 978-7-80228-831-7

定价: 38.00 元

作者: 胡慕贤

责任编辑: 林欢

封面设计: 创品牌工作室

出版发行: 新世界出版社

新世界版图书 版权所有 侵权必究

新世界版图书 印装错误可随时退换

Biography of Peter Lynch



目录

彼得·林奇 全传

卷一 当幸福来临前

第一章 天降大任于斯人

- >>>家中第一个买股票的人 /4
- >>>父亲离他而去 /5
- >>>小小球童的机遇 /7

第二章 初识一生的贵人

- >>>富达麦哲伦基金的由来 /11
- >>>初遇人生导师 /13
- >>>一把“小小”的雨伞 /15

第三章 求学之路

- >>>波士顿学院 /19
- >>>沃顿商学院的高才生 /21
- >>>学校收获 /23

第四章 天生的投资者

- >>>风云第一刀 /27
- >>>越战爆发 /28
- >>>评点 /29

Biography of Peter Lynch



彼得·林奇 全传

第五章 生命之股

>>> 火花	/ 33
>>> 卡罗琳	/ 37
>>> 步入婚姻殿堂	/ 39

卷二 股圣的探求之路

第一章 暑期实习生

>>> “我站在巨人的肩膀上”	/ 46
>>> 暑期实习生	/ 48
>>> 实习收获	/ 51

第二章 一切从失败开始

>>> 炮兵中尉	/ 55
>>> 缅因糖业	/ 56
>>> 痛定思痛	/ 59

第三章 真谛掌握在发现者手里

>>> 宝藏就在身边	/ 63
>>> 洪德屠斯的启示	/ 65
>>> 真谛掌握在发现者手里	/ 68

第四章 投资的第二步是调查

>>> 调查坦登	/ 71
>>> 留意观察	/ 74

第五章 I CAN PLAY：我能

>>>天降喜讯	79
>>>大展宏图	80
>>>新官上任	83

卷三 麦哲伦在远航

第一章 林奇微服私访记

>>>R玩具公司的大顾客	92
>>>随处都可调研	96
>>>调研的几种方法	98

第二章 苹果

>>>残缺的苹果	102
>>>一波三折	105
>>>苹果的救世主	109

第三章 汽车旅馆的神秘来客

>>>“路旁流动的家”	112
>>>拉昆塔的神秘来客	113
>>>没有调查就没有发言权	116

第四章 “我爱汽车股”

>>>克莱斯勒的翅膀	121
>>>五朵金花	125
>>>启示录	127

Biography of Peter Lynch



彼得·林奇 全传

第五章 收获房利美

>>>大背景	/ 130
>>>房利美到底有多美	/ 131
>>>与股恋爱	/ 132

第六章 触角无处不在：海外投资

>>>从德尔·海兹开始	/ 137
>>>在瑞典发现大牛股	/ 140
>>>海外投资总瞰	/ 143

第七章 与媒体的亲密接触

>>>路易·鲁凯瑟	/ 149
>>>华尔街一周	/ 152
>>>最后的忠告	/ 155

第八章 高手也失手

>>>不该买的却买了	/ 159
>>>该买的却错过了	/ 163
>>>买少了与卖早了	/ 166

卷四 崛起在华尔街

第一章 那一年的风雨

>>>黑色星期一，1929	/ 172
>>>黑色星期一，1987	/ 175
>>>危难处见英雄	/ 179

第二章 华尔街无间道

>>>发现鼯鼠	/ 184
>>>丹尼斯·莱文	/ 188
>>>硕鼠！硕鼠！	/ 191

第三章 与巴菲特的会面

>>>相遇巴菲特	/ 196
>>>英雄对英雄	/ 198
>>>偶像奈夫	/ 201

第四章 聚会引发的有趣理论

>>>鸡尾酒会理论	/ 205
>>>华尔街滞后现象	/ 208
>>>别人的有趣理论	/ 210

第五章 它属于什么类型

>>>投资公司的分类	/ 214
>>>在不断变换之中	/ 218
>>>分门归类、区别对待	/ 219

第六章 慧眼识股

>>>炒股五种	/ 223
>>>恶股五种	/ 230

第七章 投资需要技巧

>>>认清自己	/ 234
---------------	-------

Biography of Peter Lynch



彼得·林奇 全传

>>> 须鲸投资法	/ 234
>>> 组合投资法	/ 236
>>> 购买股票的最佳时段	/ 237
>>> 卖出股票的最佳时段	/ 237
>>> 经济分析的误区	/ 239
>>> 小公司大惊喜	/ 240
>>> 海外投资	/ 240

第八章 “我就是股票天使”

>>> 勤奋的工作态度	/ 245
>>> 首要是在身边发现	/ 247
>>> 其次是靠调查研究	/ 247
>>> 六种公司类型	/ 248
>>> 妙股五种	/ 249
>>> 恶股五种	/ 249
>>> 情商因素	/ 250

尾声 何须惆怅近黄昏

第一章 金盆洗手

>>> 生日晚宴上的抉择	/ 256
>>> 林奇法则	/ 258
>>> 山中岁月	/ 260

第二章 畅销书作家

>>> 《崛起在华尔街》	/ 266
--------------------	-------

>>> 《战胜华尔街》	/ 268
>>> 《学以致富》	/ 271

第三章 股圣身陷贿赂门

>>>贿赂门	/ 277
>>>麦哲伦的未来	/ 279
>>>真正的尾声	/ 285

附录

彼得·林奇年谱	/ 288
彼得·林奇投资理财四不要	/ 290
彼得·林奇的25条黄金投资规则	/ 291

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ: 958218088 期货开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>

BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

Biography of Peter Lynch



卷一

当幸福来临前

彼得·林奇 | 全传



○ 林奇和妻子卡罗琳在查理河溜冰场捐赠仪式上演讲。

Biography of Peter Lynch

第一章 天降大任于斯人



>>>家中第一个买股票的人

1944年1月19日，美国东北部马萨诸塞州首府波士顿，一位名叫彼得·林奇的婴儿出生在一个具有爱尔兰血统的中产阶级家庭。这孩子的啼哭异常响亮，大有“雄鸡一唱天下白”之势。

就在这一天，道·琼斯工业股票平均价格指数下跌了，并且在彼得·林奇尚未离开产院的一周内，美国股市没有丝毫回升的迹象，而是持续下跌，这就是后来人们广为熟知的“林奇法则”的第一次出现，即股市下跌之时正是林奇受益之日。当然了，那个时候的彼得·林奇并不能为此提出任何疑义，所以，他的出生就当做林奇法则的最早例证吧。

这一年，巴菲特14岁，正在满是锯末的赛马场上四处搜寻，把那些被随意丢弃的票根翻过来，他常常能发现被不小心扔掉的中了奖的票券。到了夏天，巴菲特和好友拉塞尔跑到“奥巴哈乡村俱乐部”给上层人士扛高尔夫球杆，每天都可以获得3美元的报酬。凑巧的是，当彼得·林奇11岁的时候，也成了一名高尔夫球童。或许，股神巴菲特的成功也受到了少年时期球童经历的影响，而彼得·林奇——“世界第一理财家”的成长与这段经历更是密不可分，息息相关。

这一年，美英联军第一次轰炸了柏林，美国的经济转向典型的战时经济。在二战期间，美国用于支持战争的生产力占到了国内生产力总量的60%。

美国经济的飞速增长并未让股市投资者产生与之相应的信心。在此之前的4年中，美国经济增长了125%，居民储蓄由42亿美元增长到359亿美元，公司赢利翻了近4倍，在这无与伦比的繁荣背后几乎是纽约证交所最黑暗时期，1940、1941、1942年日均交易量仅仅是75.1万股、61.9万股、45.5万股，此前10年日均交易量是250万股。华尔街用了25年的时间，改变了游戏规则才让投资者忘记1929年的噩梦，直到1954年12月道·琼斯指数才冲破1929年股市崩盘时的新高381.17点，这25年间美国GDP增长了近4倍。

和众多的美国普通民众一样，彼得·林奇大多数的亲戚对待股市也持不信

任的态度，其背后的原因，也并非是没有道理的。彼得·林奇的母亲亲身经历了1929年的股市大崩盘并对之印象深刻。所以，彼得·林奇家族对股票敬而远之。那个时候最流行的一句话是“千万别沾股票市场的边儿，风险太大，你的钱会丢得一干二净”。



◎波士顿是座有着 370 多年历史的城市，被称为“美国最古老的城市”，1944 年 1 月 19 日，彼得·林奇出生在这里。

在彼得·林奇的家族中唯一买过股票的是他的外祖父吉恩·格里芬，这位极端保守的投资者买下了这一生中唯一的一只股票——城市服务公司的股票。那时候，美国的城市正高速发展，人口急剧增加，对供水系统的需求可以说是没有止境的，所以投资这一行业比较保险，这正是外祖父选中这只股票的原因。

有一次，外祖父去纽约旅行，偶然发现这家公司实际上是一家石油公司。这一发现令他犹如世界末日来临。虽然石油作为日常能源前景广阔，但在新的油田没被发现之前，难免会面临使用殆尽的危机。他急匆匆地结束了纽约之旅，回到波士顿马上将手中的股票全部抛出。

令人遗憾的是，之后的几年中，美国城市服务公司的股票上涨了50倍，外祖父也因此错失了成为百万富翁的机会。

>>>父亲离他而去

彼得·林奇的父亲曾经是位数学教授，执教于波士顿大学，后来离开了学术界，成为约翰·汉考克公司的高级财务审计师。母亲是美国典型的中产阶级妇女，接受过良好的教育，因为丈夫有一份稳定不菲的收入，所以甘心待在家里做一个相夫教子的贤妻良母。

虽然在彼得·林奇出生后，股市持续下跌，但这对于彼得·林奇全家来说，股市动荡并没有影响到他们的生活水准。跟大多数美国中产阶级一样，他们生



活富足，拥有郊外的独立别墅和中高档轿车，能让自己的孩子在衣食无忧的情况下度过快乐的童年，并接受良好的教育。

当时的美国同现在一样，最受中产阶级人士欢迎的是高尔夫球运动。当然，彼得·林奇的父亲也不例外，他不仅是一位勤奋杰出的审计师，更是一名高尔夫球好手。在风景优美的波士顿郊外，在那所著名的遍地精英人士的布雷·伯雷高尔夫球俱乐部，在每个阳光明媚的节假日，常常能看到彼得·林奇的父亲和同事亲友们挥舞球杆的身影；同时还能看到身后跟着一位相貌清秀、聪明伶俐的小跟班。彼得·林奇不到10岁，就对高尔夫球的规则了如指掌，并不时挥着和他身高差不多的高尔夫球杆跃跃欲试。

那是小彼得·林奇的幸福时光。每天傍晚守在庭院里迎接父亲下班归来，等母亲准备好晚餐，一家人坐在微黄的灯光里啃着香喷喷的面包牛排。饭桌上，父亲会跟母亲谈论事务所的见闻，某基金又涨了多少倍，某企业股票持续下跌等。这恐怕是小彼得·林奇最早接触的股票知识，只是他不明白这些名词代表什么，也不明白其中的道理，但是父亲还是在无意中为他打开了一扇通往成功人生的大门。

稍大一点的彼得·林奇对股票仍然知之甚少，他对高尔夫球场上那些时常谈论股市情况的人并没有多大兴趣，他所有的兴趣都在绿色的高尔夫球场地、高高挥起的球杆和在空中飞翔的小白球。

彼得·林奇童年时期就是一个聪明而又顽皮的孩子，在随父亲去布雷·伯雷俱乐部玩耍的日子里，高尔夫球运动是他最早精通的一门技艺。当时他和他的父亲绝不会想到，这将是11岁的彼得·林奇最早赚钱谋生的手段。

中产阶级所特有的、最主要的烦恼是哪天一觉醒来，发现自己已经不再属于中产一族，而是滑落到贫困线以下的低产阶级。为此，彼得·林奇父亲不得不拼命地工作，可是不幸的事情还是发生了。在彼得·林奇3岁那年，父亲被确诊患上了癌症。面对贤惠温柔的妻子，聪明可爱的幼子，父亲希望在自己去世之前留下一笔钱，至少能够让孩子完成初级教育，为此他延误了最佳治疗时机。到彼得·林奇7岁那年，父亲的身体越来越差，已不能外出工作，加上高额的治疗费用，彼得·林奇的一家陷入了经济危机。

在与病魔的斗争中，奇迹并没有出现。在彼得·林奇10岁那年，他的父亲因为脑癌已到晚期而去世，一个中产阶级的家庭也就此沦落了。留给彼得·林奇的，除了一些高尔夫知识，就只有贫困和饥饿，更面临着辍学的危险。之

前，彼得·林奇在社区的一所著名的私立学校接受了初级教育，他的学习成绩在班级里一直名列前茅。

父亲的去世，是彼得·林奇的人生中遭受的第一次打击，这个打击直接锻炼了彼得·林奇自信独立坚强不屈的精神。为了生活，他的母亲不得不重新外出工作，去拉德洛机械厂工作，后来这个厂子为泰科实验室所有。

>>>小小球童的机遇

虽然在20世纪50年代，美国的经济水平不断提高，但妇女外出工作的薪水仍然不高。母亲辛勤工作的收入维持一个家庭必需的开销已经相当困难，更何况还要供彼得·林奇读书。只是受过良好教育的母亲坚决不想让自己的孩子辍学，还想让彼得·林奇上最好的学校。

彼得·林奇也想接受更高的教育，可是没有任何人能够帮助他们。

彼得·林奇是个非常懂事的孩子，看到母亲夜以继日地工作，看到母亲为了自己高额学费那紧锁的眉头，他决定去找份半天的工作来减轻母亲的经济压力，以完成自己学业，帮助家里度过经济难关。

但11岁的彼得·林奇又能干什么呢？

谁又会雇用11岁的儿童呢？

这时彼得·林奇想到了布雷·伯雷高尔夫球俱乐部。他想到了那些和他年龄相仿的球童。

许多在高尔夫球场上潇洒挥杆的有钱人并不能够很好地击球，有些人的水平甚至相当业余，常常会有球被击进树林和深草丛中。这些有钱人当然不屑于去寻找那些击丢了的球。这样俱乐部不得不雇用一些球童去替他们将球找回，那些找回高尔夫球的球童通常会得到一笔不菲的小费。而球童们最普通的工作是替顾客背球杆。李嘉诚的幼子，如今号称“亚洲小巨人”的李泽楷勤工俭学时也做过同样的事情，他因为被重重的背包拉坏了肩部肌肉，至今想起还心有余悸。因此，千万不要将这一活计视为轻松之举。

然而，就算是面对这样一项枯燥艰难的工作，彼得·林奇依旧表现出他与众不同的天赋。常常就有人说，勤奋能使人成才，而无天分则永远成不了大才。我们今天在敬仰这位宗师的风范时，不禁常常回头看看这两块基石，是如



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

何逐步使他崭露头角成就将来非凡之功的。儿时经常跟随父亲到布雷·伯雷高尔夫球场的彼得·林奇曾经和这些球童们一起玩耍，相比大多数家境贫寒只知道替有钱人捡球和背球杆包的普通球童，11岁的彼得·林奇对高尔夫知识了解得更加全面。他能够精确判断球道和距离，知道如何选择、推荐正确的球杆，了解球道和果岭的草坪情况，能细心观察果岭球线。此外，因为受过良好的教育，彼得·林奇还有着不错的观察能力和沟通技巧。父亲在世的日子里，彼得·林奇就能帮父亲看球的落点，找球。那许多漂亮的击球背后常常就有彼得·林奇的功劳。

在一个周末，彼得·林奇独自来到了布雷·伯雷高尔夫球俱乐部，找到了俱乐部的经理。彼得·林奇说明了家里的情况，表达了自己想当球童的想法，以前就认识这对父子的经理听后歉疚不已。一方面他很同情彼得·林奇幼年丧父的遭遇，另一方面，俱乐部也确实需要一些聪明勤快、素质良好的球童。虽然彼得·林奇只有11岁，但是在高尔夫球场上的时间却并不短，并且熟知高尔夫球的规则。俱乐部的经理在问了彼得·林奇几个高尔夫球常识之后愉快地答应了他的请求。

于是，1955年7月7日，在距离父亲去世半年之后，彼得·林奇重新回到了高尔夫球场。不过这一次，他已不是跟在父亲屁股后面的小跟班了。看着熟悉的一切，年纪小小的林奇还没有物是人非的感触。他只知道，这种工作对于一个熟知高尔夫球规则的11岁儿童来说是再理想不过的了。

正是那一天，道·琼斯工业指数从467点下降到460点，这是不是“林奇法则”又一次发挥作用呢？

球童工作既是体力活，也是脑力活，其中的辛苦和劳累如果没有亲身体会过，外人几乎难以想象。不管球场上是刮风下雨还是烈日当空，那些有钱人没喊停球童就得跟着，而且还得背上沉重的球包。一场球四五个小时下来，没有良好的服务意识和身体素质是坚持不住的。

在缺乏经验和技術的新手眼里，他们把球童的态度放在第一位，驻守球场的球童等于打球时候的拐杖。如果球童耐心地鼓励，并且不时提供技术上的帮助，对新手来说无疑是一大乐事。而对于高水平的顾客来说，态度好只是球童必备素质的一部分，高水平的球技是好球童的另一个必备的素质。那些高尔夫高手更需要球童熟悉球道，能够准确报出码数，针对球场的各种障碍，为顾客提出击球策略的建议。

彼得·林奇正是一位这样的好球童。他一眼就能够看出打球的是新手还是老手，更知道如何应对不同的球手。对于聪明的彼得·林奇来说，这并不是一个苦差，而是一件美差。彼得·林奇自己算过，做球童一个下午的收入比清早6点钟就要把报纸送到人家门前草坪上的报童一周挣的钱还多。更妙的是，有时彼得·林奇一个下午的收入，超过了母亲一个星期辛勤工作的收入。

布雷·伯雷高尔夫球俱乐部采取会员制，其会员都是大公司的董事长和股东，如吉尔公司、宝丽来公司，当然还有彼得·林奇将来要为之服务20余年的麦哲伦基金公司。他们常常利用打高尔夫球交流投资观点，特别是当俱乐部成员打完一个右曲球或左曲球之后，他们会面带笑容地谈起自己刚刚在某项投资中取得的胜利。跟球手打完一轮球后，彼得·林奇拿的报酬并不能与他付出的精力成正比，但是他却能获得足够多的股市信息。

遗憾的是，此时彼得·林奇没有足够的钱来根据这些信息进行投资，但是他在球道上听来的各类关于股票的信息，却使他接受到了早期的股票投资教育。从那些有钱人的谈话中得知，他们似乎都从股市中赚到了数目不菲的大笔钱财。这也使得彼得·林奇逐渐背离了自己的家庭关于股票投资的理念，也背离当时大多数人对于股市的看法。

彼得·林奇后来说：“当球童的经历使我的头脑中赚钱的意识得到了加强。”

彼得·林奇会主动寻找那些球打得好，社会地位高，且小费给得多的客人们，直到他遇到了影响了自己一生的贵人——乔治·沙利文。

Biography of Peter Lynch

第二章 初识一生的贵人

>>>富达麦哲伦基金的由来

1930年，在林奇的家乡波士顿，两家有业务联系的经纪公司（托利弗·米利特和安德森·克伦威尔）的高级管理人员一起创立了富达基金。创立初期，富达基金总资产不过44万美元。在托利弗·米利特和安德森·克伦威尔有效经营下，公司飞速发展，短短三年间，公司资产竟然达到350万美元。然而，创业的道路上并非一帆风顺，经过了初期的腾飞之后，在美国经济总体大萧条的情况下，公司陷入了困境。1939年年底，富达基金的总资产只剩下53万美元。难道就此放弃吗？是不是该考虑将公司转让出去呢？这时，富达基金迎来了一位律师，正是这位律师带领着富达基金一路高歌猛进，成为世界第一大基金公司。

富达基金的这位救世主就是爱德华·约翰逊二世。他1898年出生于一个富裕的零售业主家庭，高中毕业后作为英国海军的一名电报话务员参加了第一次世

◎富达基金公司展览室。





BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

界大战。战后，约翰逊顺利考入哈佛大学，并在大学期间与证券市场结下了不解之缘。约翰逊后来回忆说，在他大学高年级时，正值《星期六晚邮报》连载一部题为《股票作手回忆录》的小说，讲述了世纪初的神秘人物、投机家杰西·利弗莫尔的传奇经历（此书热销至今，被认为是投资者案头必备文献）。约翰逊深深被吸引，开始在股市上小试牛刀，并一度沉迷其中。早期的投资经历给约翰逊的最大收获，也许就是使他认识到投资是一门艺术而不是一门科学。几十年后的今天，尽管人们已经有计算机等利器相助，但对股票市场的认识其实未必增加了多少。

约翰逊于1924年获得法律学位后就职于波士顿的一家律师事务所，主要从事证券投资公司的法律咨询工作。在工作中，小小的富达基金引起了约翰逊的兴趣。富达基金持有不少铁路债券，由于铁路公司连年经营不善，这些债券已沦为垃圾债券，交易价格之低让人难以想象，富达基金也由此损失惨重，濒临破产。参加过第一次世界大战的约翰逊却从中看到了商机。在一战期间，约翰逊曾亲眼目睹满载着机关枪和火炮的火车奔驰在欧洲大陆上。铁路的运输能力大，成本低、能耗少，速度快。1939年，第二次世界大战爆发，战争中对运输的极大需求必使美国的铁路运输业恢复元气，铁路公司重获偿债能力已为时不远。于是他在1943年以极低的价格接手了富达基金。事实证明，约翰逊独具慧眼。在不到一年的时间内，铁路运输业开始复苏。仅1944年一年，富达基金获得的铁路债券补付的利息就多达100万美元。约翰逊的这一次投资堪称是早期垃圾债券投资的经典之作，它比垃圾债券大王米尔肯的“创新”早了差不多40年！

随着富达基金经营形势的好转，约翰逊于1946年对基金的管理模式进行了彻底改革：在已有基金之外新创立了一个管理和研究公司——富达投资公司，由富达投资公司来承担富达基金的证券投资活动，而富达基金则成为它旗下的一只基金。公司成立的最初宗旨是：每天更加勤奋、更加机敏的工作，帮助小额投资者达到他们的目标。至此，基金帝国完成了它的奠基阶段。

改组后的富达投资公司业务的发展进入了快车道。到1949年，其资产规模已接近2000万美元，成为当时比较大的一个基金公司。1958年，富达投资公司的资产规模更是达到4.16亿美元，旗下有4只基金，包括富达基金、布里顿基金、富达资本基金、富达国际基金，成为当时继投资者多样化服务公司、马萨诸塞投资信托公司、惠灵顿基金公司和休斯·W·朗公司之后第五大基金公司。

1965年，富达投资公司所掌管的资产规模跃居首位，基金数增至9只，资产规模接近40亿元。

富达基金能够取得这样的成绩，与约翰逊的经营理念是分不开的。在约翰逊的眼里，客户的满意度始终是第一位重要的。由此，公司收入过多时，约翰逊甚至会自认自己过多地侵占了客户的利益而感到内疚。1965年，当富达公司的年收入达到550万美元时，约翰逊不无愧疚地说：“像我们这样的一家公司原本是不配有如此高的收入的。”

时至今日，投资界有谁不知富达投资公司的大名？现在富达投资公司是全球最大的基金管理公司。2001年底时，富达投资公司旗下的基金数多达300余家，拥有共同基金账户多达5200万个，掌管的基金资产总额达到8830多亿美元，几乎是我国目前沪深股票总市值的1.7倍，流通市值的5.3倍，是一个名副其实的基金帝国！

1965年3月富达国际基金更名为麦哲伦基金。更名之10年前，彼得·林奇在球场中认识了时任富达国际基金公司的副总裁乔治·沙利文先生。

>>>初遇人生导师

这一天，风和日丽，布雷·伯雷高尔夫球俱乐部的球场上，一群早起挥杆打球的人个个精神奕奕，神采飞扬。乔治·沙利文也与好友相约在此。

乔治·沙利文虽然在证券投资业如鱼得水，得心应手。可是高尔夫球技却并不能令人恭维，尽管他很喜欢这项运动。这不，只见乔治·沙利文扭身、挥杆、击球、转体，空中一只小小的白球抛出一道美丽的弧线飞向果岭，乔治·沙利文暗叫一声“糟糕”。这杆肯定打烂了，不过看情形，应该没有入水。乔治·沙利文急切得跟身边的球童说：“快去！看那支球落在哪儿了。”这个五杆球洞的果岭是被右边的水域半围着，半岛的边上还有一部分长草。

“沙利文先生，您看，在这里。”过了好一会儿，岛边的草丛里传来一个陌生的童声。

“多悬的一个球啊，再略偏一点就入水了。”乔治·沙利文还来不及看球童一眼，望着球感叹，虽然他以前也常常打出这样的球。

这位球童老到地审视球位，“这个球就差200多码就到旗杆了，打小鸟肯



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

定是没有问题的了，或许，亲爱的沙利文先生，您能抓个老鹰呢！先生，您搏不搏？”

乔治·沙利文抬起头来，仔细端详面前这位小小的球童。眼前这个男孩十一二岁的光景，干净、清秀，说话彬彬有礼，难得的是看球的眼光如此老到。

“你是说，这个球可以抓个老鹰？”乔治·沙利文不由得兴奋起来，打了几年的球了，还从来没有打过老鹰球呢，虽然偶尔发挥良好也能碰上个好球。

这位小球童没有说话，只是坚定地点了点头。



◎高尔夫球童的工作绝非观众看到背球包、捡球这么简单，他们还要学会精确判断球道和距离，选择、推荐正确的球杆，了解球道和果岭的草坪情况以观察果岭球线，此外还需要良好的观察能力和沟通技巧，协助球手打出好球。

搏，当然要搏了。乔治·沙利文挥出第二杆，没想到打过去离旗杆只差6~7码，再轻轻来一个推杆，竟然轻松地拿下了“老鹰”。

“噢！小家伙，我以前见过你？”乔治·沙利文饶有兴致地看着面前的这位小球童。

“是的，先生，我们见过。”

“你叫什么名字？”

“彼得·林奇。”

彼得·林奇彬彬有礼的回答令乔治·沙利文很是喜爱。高尔夫球场上的球童大多是些家境贫寒而不得不出来打工的孩子，一般都没有受过太好的教育。而眼前的这位小彼得·林奇就不一样，他在一个中产阶级家庭里长大，父亲曾经是大学教授，他自己就读于波士顿地区一家著名的儿童学校。尽管他

现在在球场上为拾一个球累得满头大汗，可是那双眼睛仍然显得与众不同。

“噢！彼得，你以前可不是在这儿拾球的。”

乔治·沙利文先生似乎记起以前来打球时，常常有个小孩在高尔夫球场上玩耍。

“是的。”彼得·林奇仍然不卑不亢地回答。

乔治·沙利文先生是一个何等精明的人，他虽然并不了解彼得·林奇家庭的变故，但仍然可以估计个大概。在美国，一个家庭的兴盛和衰落是司空见惯的事。亿万富翁尚且如此，何况一个普通的中产阶级家庭。

乔治·沙利文先生没有继续问下去，他知道这个小球童肯定有难言之隐，他很喜欢彼得·林奇的聪明和这种在逆境中能够坦然面对的态度。

“小家伙，以后你就找我吧！替我背球杆。”

这次“偶遇”不知道是因为彼得·林奇代替了乔治·沙利文原先的球童，还是真的凑巧经过看到沙利文的球，我们已无从得知。彼得·林奇在回忆录中说：“在布雷·伯雷这样的俱乐部的更衣室认识一些头面人物是进入一家公司董事会会议室的捷径，我并非是唯一一个知道这个成功捷径的球童。”由此可知，有许许多多像彼得这样的球童通过更衣间走向了会议室，只不过彼得大约是最成功的一个，也是大家都熟知的一个。从那以后，彼得·林奇成了乔治·沙利文先生的专职球童。只要沙利文到高尔夫球场，陪伴他的球童必是彼得·林奇。

乔治·沙利文是个非常大方的人，但是他付给彼得·林奇小费时也并不比付给其他球童的更多。这是典型的美国作风，他不会因同情而施舍自己的钞票，所以尽管他很喜欢彼得·林奇，但并不想让自己的同情使彼得·林奇感到羞耻。这是对彼得·林奇人格上的尊重。

>>>一把“小小”的雨伞

又是一个晴朗的周末，布雷·伯雷高尔夫球俱乐部经理接到了乔治·沙利文的投诉电话，他在电话中声称丢失了一把在圣安得鲁皇家古老高尔夫俱乐部购买的、并有球会经理亲笔签名的高尔夫雨伞。

对于热爱高尔夫运动的人来说，曾经在英国圣安得鲁皇家古老高尔夫俱乐部打过球是一种荣誉，就像是足球迷在皇马的伯纳乌球场踢过球，是一种值得



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

炫耀的资本。此前，乔治·沙利文去英国旅行，特意去了向往已久的圣安得鲁皇家古老高尔夫俱乐部，不仅在那里打了一下午的球，还购买了一把俱乐部经理的亲笔签名并印有圣安得鲁皇家古老高尔夫俱乐部的LOGO的雨伞。毫无疑问，这把小小的雨伞成为酷爱高尔夫运动的乔治·沙利文珍贵的收藏之一。如今，这把雨伞的丢失让他十分恼火。

经理赶紧找来一直为沙利文服务的彼得·林奇和装备球具的行李员，当然也详细询问了球会的保安主管。彼得·林奇回忆说，上午乔治·沙利文打完球后和往常一样清洗完球杆，然后将雨伞放进了球包放木杆的那一格内，放的时候自己一直在场，并且在放好后，彼得·林奇还让乔治·沙利文确认了球杆的数量。行李员讲述的位置和彼得·林奇的描述十分吻合，离店时行李员的球具借送表上也有乔治·沙利文的亲笔签名。

“或许，这把雨伞是乔治·沙利文先生离开球会后丢失的。”经理喃喃自语，“噢，我得赶紧打个电话跟他解释一下。”

“您先等等！”彼得·林奇阻止了经理拿起电话的手，“您等我10分钟，先别打电话。”

不一会儿，彼得·林奇喘着气，手中拿着一个精美的礼盒回来了。

“您瞧！”彼得·林奇的小脸涨得通红。

原来，彼得·林奇拿出了这几次当球童的小费去俱乐部专卖店里精心挑选了一把印有布雷·伯雷高尔夫球俱乐部字样的雨伞。经理会意地笑了，把礼盒包装好，并在里面附了一封道歉信：亲爱的乔治·沙利文先生，虽然这把雨伞没有您丢失的那把雨伞那么有纪念意义，但至少可以在下雨的时候为您遮挡风雨！

两周后，快递公司交给俱乐部经理一把印有圣安得鲁皇家古老高尔夫俱乐部的LOGO的雨伞，雨伞的把手上还有一个非常有个性的签名。乔治·沙利文打来电话，说自己的雨伞就在球包里，和一根球棒一起被球棒套套住了，开始的时候没有发现，现在他要将这把雨伞送给贵俱乐部作个纪念。俱乐部寄给他的那把雨伞更有纪念意义，他已经把伞挂在了房间的墙壁上。

经理告诉乔治·沙利文先生他那把更有意义的雨伞是他的小球童彼得·林奇用小费给他买的。所以，他寄来的这把雨伞，请允许转交给彼得·林奇。

至今这把印有圣安得鲁皇家古老高尔夫俱乐部LOGO的高尔夫雨伞依就在彼得·林奇的家中。这是彼得·林奇与乔治·沙利文友谊的最初见证，也是彼得·

林奇打动沙利文的机敏积极的体现。

如果说，以前乔治·沙利文对待小彼得·林奇只是出于同情而让他做自己的专职球童，那么，后来乔治·沙利文对待小彼得·林奇的态度更多的是欣赏和发自内心的喜爱。以前很多人可能都没有注意到这个11岁的球童，现在乔治·沙利文先生开始注意了，并且有意识地培养他，这样一个品学兼优的孩子未来是不可限量的。从那以后，每当彼得·林奇随乔治·沙利文先生打完一轮球，都可以得到一堂有关股票问题的免费教育，虽然很累，却非常值得。后来彼得·林奇说：“如果你想接受有关股票问题的教育，高尔夫球场是通晓有关股票交易知识的场所，是交易所以外的最佳场所。”

在20世纪50年代和60年代的美国，人们对股票市场并不很信任，虽然股市上涨了三四倍，但人们仍然视股票市场如同赌场。在当时的美国，像彼得·林奇外祖父那样持有保守的股票投资观念的人比比皆是。股票赔钱是那一时期的美国人对股票市场的普遍看法，人们对股票的看法还处在个无知的偏见之中。

但彼得·林奇却在高尔夫球场上加深了对股票投资市场的了解。

彼得·林奇优秀的服务态度，良好的服务意识，专业的高尔夫知识让乔治·沙利文的球技增进不少。而彼得·林奇也因为自己的努力获得了弗朗西斯·维梅特球童奖学金。

彼得·林奇依靠这笔奖学金和高尔夫球场上赚得的小费读完了中学，进入了著名的波士顿学院。

Biography of Peter Lynch

第三章 求学之路

>>>波士顿学院

1962年夏季，林奇以优异的成绩得到了波士顿学院的录取通知。波士顿是一个极富文化气息、学术风气极盛的城市，坐落在这里的波士顿学院是一座校风朴实、研究自由度很高的男女混合教育的天主教会学校。

波士顿学院有一个116英亩的校园，坐落于一个开放的郊区，距离波士顿城约有6英里，离彼得·林奇的家很近，而校外道路正好有一条通往市中心的电车轨道，那条电车路线已经有103年的历史。每天，林奇乘车回家吃住，从而节省了许多花销。

在校园里，四处都可以感受得到波士顿学院特有的人文气息，或许因为是教会学校，对于学生的穿着打扮会有较多的规定，但也因此塑造出庄重的校风。在波士顿学院几乎是看不到短裤、拖鞋、小背心的服装，甚至在下课时间，也不会有人大声喧哗。宁静而轻松的气氛，是波士顿学院给予外界的第一印象。

林奇踏着清晨的阳光走在校园中，一

◎波士顿学院，林奇曾在这座美丽宁静、校风严谨的教会学院里度过了自己的大学时光。





BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

群群朝气蓬勃的年轻人迎面走来，偶尔也有一两位精神饱满的教授擦身而过。林奇内心不由得一紧：当初父亲也是像这些年轻人一样神采飞扬，在这座美丽宁静的校园里学习、工作。这是父亲在世时曾经执教过的大学啊，如今自己终于走在父亲留下足迹的路上。如果父亲不是那么拼命地工作，如果父亲还在世，自己也不至于当了这许多年的球童。想到这些，林奇心中一阵激动，之前所有的付出终于换得此刻的幸福感受。只是这个时候的林奇绝对不会想到，未来的某天，自己会和妻子成为波士顿教育学院的董事。

不过，林奇并没有选择学习父亲的专业——数学，虽然在很多人的观念里做一名商人，想成为一名成功的金融学家，必须有深厚的数学功底，至少懂得如何运用数字计算利率。不但如此，还要学习自然科学、财会等从商必修的正规课程。

林奇对这些科目却不屑理会，对必修的课业也是心不在焉。他对历史、心理学、政治学、认识论、逻辑、宗教、古希腊哲学，甚至是玄学更感兴趣。

“现在回过头来，就为进军股市而作准备来说，历史学与哲学显然比统计学更有用。对于那些受过呆板的数量分析来确定选择什么样的股票的话，还不如用算命电脑来算命。选股票的决策不是通过数学作出的。你在股市上所需的全部数学知识（比如克莱斯勒汽车公司得了10亿美元和5亿美元的长期贷款等）是你上小学四年级就学到的。”

因此，刚刚迈进大学校门的林奇给自己定了一套详尽的学习计划，在专业课堂上常常找不到他的身影，而在逻辑学、哲学、历史学的教室里却时常看到他出没。

高尔夫球场上的“股票专业课”早已让聪明的林奇了解到华尔街的运作方式，那些投资者们喜欢纸上谈兵，他们在办公室里、咖啡厅里、球场上讨论股票是否看涨，他们习惯于根据数字分析和按照自己的冥思苦想得来的答案去买股票，而几乎从来不去实地调查各个公司的实际收支状况。

这些正像林奇此刻在课堂听老师讲的古希腊哲学一样有趣。多少年以前，人们听见公鸡叫又见到太阳升起，于是大家都认为是公鸡啼叫才引起太阳初升。这些古希腊人喜欢一坐就是好几天，在那里辩论某匹马有多少颗牙齿，他们认为自已坐在那儿就可以算清马的牙齿数，而不用亲自去看一下。

每当听到投资专家们议论最近股市浮动的原因是因为某个女人的裙子短啦，某一个会议赢得了大奖啦，日本人不高兴啦，某种趋向线被阻断啦，民主

党人在选举中获胜啦，股票“出售过多”啦，林奇总会想起那些早起啼叫的公鸡。

逻辑学的学习帮助林奇认清了华尔街的奇异非逻辑性。林奇后来说“这门学科（指逻辑学）对我在选择股票方面帮助最大”。

就在林奇初窥逻辑学殿堂的时候，巴菲特合伙人公司的资本已经达到了720万美元，其中有100万是属于巴菲特个人的。当时他将几个合伙人企业合并成一个“巴菲特合伙人有限公司”，最小投资额扩大到10万美元。情况有点像现在中国的私募基金或私人投资公司。

1947年，17岁的巴菲特中学毕业后，听从父亲的安排去了宾州大学沃顿商学院的商业系读书。巴菲特厌倦地说他比教授懂得多。巴菲特的不满情绪——同时也是他对沃顿商学院的不满情绪——来自于商学院的教授们有一套完美的理论，但却在如何赚取利润的实践细节上十分无知，而后者正是巴菲特所渴求的知识，也是林奇同样渴望的知识。所以，尽管林奇认为统计学、数学、管理学课程枯燥无味，对未来的投资并无多大帮助，但这并没有让林奇像比尔·盖茨那样辍学创业。相反，他不仅坚持读完了大学，并且在大学毕业之后同样选择了著名的宾夕法尼亚大学沃顿商学院读MBA，因为他知道，想成为华尔街的金融巨头，没有这样的资历是混不下去的。

>>>沃顿商学院的高才生

当约瑟·沃顿1881年在美国宾夕法尼亚州建立起这个世界上第一个管理型学院——沃顿商学院时，他坚信未来的商业领导者需要一个全面的富有生机的教育。如今，这种理念已经改变了20世纪公司和团体的领导方式，成为全美最具有开拓精神、创新意识和国际化视角的商学院。在金融学、创业学、市场营销方面声名赫赫，而其教育水平也是公认最突出的。这个商学院不仅培养了众多诺贝尔经济学家，还培养出很多坐拥亿万资产的商贾巨富。

20世纪60年代，虽然欧洲的MBA课程已经有了一些变化，美国的商学院继续追求学术荣誉，MBA的核心课程却依然如故：市场营销基础、运作、组织行为、财金和战略等课程还在持续教授。“如果你看看课程表，在某种意义上，它确实没有变多少，”林奇的同学加贝尔回忆说，“商业教育的核心还是照旧，



你学到的是一些持久不变的原理。1967年，我上了数学和统计两门课，上了市场营销课、会计课、组织行为课和一批选修课。有变化的是选修课，30年前，还没有电子商务或企业家的课程。”

林奇读研一的时候给自己定了许多学习计划，他必须在一年之内完成专业必修课，以及很多科自己感兴趣的选修课。他总是匆忙地来去，他在费城的交易所里耗费大量的时间，他跟踪各类股票信息，等待的时间里他会翻阅《华尔街日报》，虽然这时他还没有自己具体的投资计划。

新学期里，林奇和高年级学生鲍勃·埃格尔斯顿很快成为好朋友，鲍勃来自于西点军校，曾在某野战炮兵部队服过役，他的成绩在班里一直都名列前茅。林奇喜欢和那些心理素质高、聪明的、有着独立见解的人打交道。

夏天来临，老的毕业生们将要离开校园，鲍勃也是其中一个，林奇目睹了鲍勃求职的详细过程。第一次，他对自己刚刚学到的理论知识产生了怀疑。当然，像鲍勃这样的优秀毕业生是不愁找不到好东家的，事实上也是如此，鲍勃去了美国三大基金管理公司之一和全球最大的独立投资研究组织之一的“资金集团”（Capital Group Company）。那林奇为什么还要怀疑刚从沃顿商学院教授们那里得来的经验和理论呢？现在就回首看看鲍勃的求职故事吧。

富勒顿是一个对数字敏感、对文字也同样敏感的人，他曾经的理想是当个作家。但是他最擅长的却是与人打交道。富勒顿身材高挑、长相帅气，很有个人魅力，说话时语调亲切温和。他有即兴讲故事的能力，喜欢讲一些原创性的搞笑故事，如他曾杜撰了两个日本冒险家一系列冒险的故事。他谦虚地说，这些故事“简直好得没法说了”。

1957年，富勒顿进入了资金集团，并很快地展开了一次在全国范围内寻觅人才的行动。在沃顿商学院，“就业安置办”的主任递给富勒顿一沓精心挑选的求职简历。所有的求职毕业生的学习成绩都很优秀，并且都整整学了6年的商务课程，沃顿商学院的学士学位和硕士学位一应俱全。富勒顿看着这些个人简历，情绪越来越糟，最后禁不住说：“这些求职者我都不能用！对于别的招聘者来说，他们可能不错，但是却不适合我！他们或许理论知识扎实，也十分勤快努力。每天的日常工作他们可能会做得非常到位，但是我们要找的却不是这样的人。我们需要的是优秀的投资人。这就是说他们必须具有想象力、富有创造性并善于独立思考。你们有没有我们所需要的这一类人呢？”

这位就业安置办主任一时迷惑不解，接着他眼前一亮：“我们确实有个家

伙你们可以试一试。他是班里的第一名，可是他还不知道该做什么。他一会儿就会到图书馆来。”

富勒顿来到图书馆，见到了鲍勃·埃格尔斯顿。他们谈了半个小时，知道了两个人都在同一个野战炮兵部队服役过，只是时代不同。他们谈得很投机，可是令埃格尔斯顿惊讶的是富勒顿建议他们停止谈话。

“我们在一个小时的谈话时间里只能了解到我们是否能够或者说是否愿意相处得好。我现在知道了我并不讨厌你。如果你也这么看我，如果你对投资感兴趣，那为什么不到我们的纽约办事处来认识一下我们那里的人？”鲍勃表示同意，富勒顿随即递给他一份心理测试题，并解释说资金集团认为这套将奇形怪状的桩钉和孔配对的测试题很有用处，能够看出什么样的人在这样的投资公司工作更合适。这就像是今天进入微软公司必须要做的那些古怪的笔试问卷一样。

第二天，当鲍勃来到纽约办事处接受哈迪、霍尔等人的面试时，富勒顿看了鲍勃在心理测试题上写下的内容。鲍勃是这样填空的：“当我从飞机上往下跳时，我感觉没有了信心。”

“你从飞机上往下跳过吗？”富勒顿问鲍勃。

“跳过。”

“多少次？”

“14次。”

鲍勃被聘用为分析员。后来，他成为研究部的主任，组员有8个人，其中包括他早期的良师益友朱尔斯·霍夫曼。资金集团当时还在聘用其他的年轻人才。

鲍勃进入资金集团后一直与林奇保持良好亲密的往来。而他的应聘故事，常常萦绕在身为学弟的林奇的心头。

>>>学校收获

尽管和巴菲特一样，林奇也戏称自己在学院没学到什么有用的东西，但其实专业的培养和校园的氛围，还是让林奇受益匪浅。

1. 扎实的金融投资基础。美式学院讲究的是通才教育。据说美国MBA的教



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

材，除了哈佛，其他学校里都是一模一样的，连老师的习题也是如出一辙。美国学院的教育模式，只是培养一种规范标准的通用语言。就像是麦当劳、肯德基在世界哪里都是标准化一样。学校保证你走出校门，在工作中，大家可以用同一套专业语言来交流，在同一个基础平台上来沟通，以保证提高效率。比如当你谈到战略的问题，上至高层老总，下至中层管理，所有人都非常清楚你的具体所指。这就是标准化的长处。林奇不能否认那些基础的学科如高级运算、数量分析和统计学，所带给他的事半功倍的效果。另外说一句，对于通才的教育，是不能满足于天才的需求的。号称中国白话文第一名、第二名、第三名兼得的李敖，一上国文课就去图书馆。诺贝尔奖获得者费曼，上高中时，老师就给他一本大学微积分，并对他说，我知道你觉得现在课堂上讲的内容太浅太闷，那就请你拿着这本书到最后一排去看，读懂前不准说话，诸如此类。所以对于天才的抱怨，也是可以理解的事。

2. 基础投资理论的深入骨髓的教诲。如詹姆斯·托宾的资产组合理论，即不要把鸡蛋放在一个篮子的理论，对林奇有潜移默化的影响。他在今后的投资生涯里，总是在不断组合着各种项目，不断地丰富着篮子的数量和种类。他曾在3个月内，购买了166只股票。1983年中期，林奇的投资组合中有450只股票，而年底就达到了900只，资产升值至16亿美元。

3. 对权威理论开始存疑。如随机漫步假设和有效市场假设。前者认为：股票市场的一切信息都是可知的，并且股票的定价也都是合理的；后者则宣称：市场的涨跌是不合理性的，也是完全不可预测的。而这两种假说，也总能在市场上挑选出符合自己理论的范例。所以，虽然似是而非，当时却充斥在商学院的教育舞台上。林奇发现这是一对矛盾的理论，完全固守这些理论，对于投资者来说无疑是按图索骥。当然不能说理论本身有什么重大漏洞，但是林奇通过学习与思考，已经初步建立了他的动态投资观，即资本市场在不断的变动中，而理论是在过去的案例的基础上，进行过论证的静态的东西。你不可能指望固守一套理论，就可以在投资领域一直厮杀下去，包括他后来自己创立的诸如“鸡尾酒理论”等新的理论。他本人也是劝谏后来者要活学活用，不要盲从，大学里自由的学术气氛很好地推动了林奇这一观念的建立与完善。

4. 对实地调查研究的推崇。理论家总是用因为、所以来推导一切应该的事实，然而市场变幻却总有出人意料的情况，因此只在纸上谈兵难免像马谡一样，败走街亭。就像我们将在后面谈到的缅因糖业股票事件，从理论上来讲，

这是无懈可击的一次机会，可是由于民众的错误理解和观望态度，使得这次投资成了一个败笔。因此，实地考察将比逻辑思考更为重要。

5. 广泛涉猎，开拓眼界和思维。历史使人广阔，哲学使人深刻，逻辑使人缜密，玄想使人丰富。林奇在无限的知识海洋里扩张了自己的触角，这“何止容卿数百人”的气度，也使得他在今后的投资生涯里思维超脱，联想丰富，触类旁通，高瞻远瞩。甚至将来促使他抽身早退的念头，也未必不是来自宗教或玄学的电光火石的指引。罗杰斯就劝他的学生：“学历史和哲学吧，干什么都比到商学院学习好；当服务员，去远东旅行。”他强调，只有这样，他们才能对生活有一个全面的了解。这和林奇的想法是不谋而合的。

Biography of Peter Lynch

第四章 天生的投资者

>>>风云第一刀

1963年，19岁的林奇在课堂上读到了一篇关于空运前景广阔的文章。文章说，目前美国的航空产业已经是一个比较成熟的产业，西方其他国家采用的干线运输机大都由美国供应，西欧的一些国家看好空运前景，有意争夺美国市场。

航空运输比其他运输方式速度更快。一般洲际快件运送在1~5天内完成；地区内只要1~3天。这样的传送速度无论是货运海运都是很难达到的。空运也更加安全、可靠。快件运送自始至终是在同一公司内部完成，各分公司操作规程相同，服务标准也基本相同，对客户的高价值、易破损货物的保护也会更加妥当，所以运输的安全性、可靠性也更好。

文章的最后还提到了美国飞虎航空公司全部使用同一种机型，从而大大降低了用于航材的投资和飞行员培训的费用，它们不仅拥有长途飞机，同时还开辟了两条州内短程、票价低廉的新航道，前途看好。

看着“飞虎航空”这4个字，林奇下意识地摸了摸口袋，这对他而言是个相当重要的时刻，他的口袋里有1250美元，这些钱是他大学期间不间断地做兼职球童赚来的，他决定将所有的钱都用来买飞虎航空公司的股票。因为他知道它正是自己一直寻找的，检验自己选股分析能力的时刻来临了。

林奇完全可以按照球场上听到的消息进行投资选股，事实上他没有这样去做。因为他知道，这些球场上听到的消息虽然有时候确实能带来惊喜，但对于一个立志进入金融行业，做一个职业投资者的林奇来说，这显然不是一个好的起步方式。他必须运用自己所学的知识，观察身边的现象，深入了解行业的发展后再作出选择。

飞虎航空公司的股价是每股7美元，虽然有分析认为航空业前景良好，但是当时由于飞机机身较小，安全的性能并不是很高，加之运输的费用远远高于普通运输方式，空运的巨大商业价值还没有被大家认可，投资者不会轻易地用自己的钱去购买航空股票。



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

这是不是就是林奇后来总结出投资法则里自己遇到的第一家发展迅速又被大多数人忽略的公司典型呢？

1963年夏天，林奇挥出了自己的第一刀。

>>>越战爆发

第一笔投资并没有马上给林奇带来回报，有那么一段时间，飞虎航空公司的股价总是在7美元上下浮动，林奇的心也随之忽上忽下。他知道这个时候不能着急，格雷厄姆说：“股票迟早会上升回归到自己的价值。”林奇在等待一个时机，真正有价值的东西迟早会被市场发现的。

大多数人都没有想到，这个时机竟然来得如此残酷。

1964年8月4日，美国政府宣称，美国驱逐舰“马多克斯”号和“滕纳·乔埃”号在东京湾（北部湾）离最近的陆地大约65海里处的公海上进行巡逻时，遭到数目不定的北越鱼雷艇的袭击。

1965年4月3日和4日，美军在清化战役中遭受重创。4月3日上午7时，停泊在南海海面上的美国第7舰队的飞机，约400架次分批侵入清化省上空，对清化省北部的一些居民区、民用工程和经济设施进行狂轰滥炸。越南北方清化防空部队和地方民兵自卫队，在敌机俯冲下来的一刹那，使用各种火力一齐射向天空，组成强大严密的火力网，美机一架架被击中，冒着浓烟倒栽下来。这一天，北越人击落17架美机，生俘1名美国飞行员，创造了一天击落美军飞机最多的纪录。4月4日，美军又出其不意地对清化突袭，不料当地武装早有准备。这一次美军失败得更惨。清化军民这一天共击落美机30架，活捉1名美国飞行员。这次战役后，美国的轰炸行动陷入窘境。

从1964到1965年，越南南方民族解放军和游击队机动作战，进行了一系列奇袭战、伏击战、攻坚战、围点打援和反扫荡战。据初步统计，南方军民共歼灭美军近6000人，超过1961年到1964年12月底所歼灭的美军总数的1倍。在许多战场上和战斗过的地方，美军尸体横陈。据美国战地记者埃德加回忆，他1964年到位于西贡不远的古芝县采访报道，发现位于县城中的甘密河里漂着一具具美军尸体，无人处理，河水和血交融在一起，在阳光下泛着恐怖的墨绿色。偶尔几个儿童经过，用长长的木棍拨弄着尸体，寻找值钱的东西。在美军的一个战地抢救部，被炸得缺胳膊少腿的士兵们躺在病床上，呻吟声此起彼

伏。据护士胡斯小姐回忆，几乎每天她都要处理掉4~5袋残肢。

当时，在越南从事军需品的陆路运输利润最高，但危险系数也是最大的，随时都有可能陷入越南军队的包围圈内。航空运输虽然成本高，却有着陆运没有的优势，飞虎航空公司靠着空运兵员和军需品穿越太平洋而发了大财。

靠战争中运输军需品发财的并不止飞虎航空公司一家，韩国运输巨头曾经的首富赵重熏就冒着随时都丧命的危险，在越战中挣了一笔巨款——1.3亿美元。这笔“卖命钱”大大地扩展了“韩进”商社的实力，也为他日后事业上的成功奠定了良好的基础。

1965年春，随着越战大规模爆发，道·琼斯指数节节攀升，接近1000点。飞虎航空公司的股价也上涨到了32.75元，是林奇最初购入的价格近5倍。

这一刀，我们知道它的分量，也感受到其背后的沉重。

林奇一点点的抛售股票，并靠此读完了沃顿商学院的研究生课程。

>>>评点

林奇无疑是幸运的，上天是如此青睐这位未来投资市场上的天之骄子。虽然股票上涨的原因和他当初分析的完全不一样。他本以为飞虎公司是将开拓民间商务市场而获得高利润，而其实却是通过突如其来的战争使之牟利。美国人有句口头禅：**Business is business**。从字面意思来讲，“生意就是生意。”对于商人而言，发战争财也未必一定要和道德、人类挂起钩来，更何况林奇只是误打误撞而已。然而通过他的第一次投资，我们可以得到如下观感：

1. 能够坚持己见，不人云亦云，不为外界的影响所动，足见他天生投资家的良好潜质。当空运的商业价值，只是处于一个“可能”的假想阶段，别的投资者小心谨慎地持观望态度时，林奇却是固执地认为自己意见的正确，从而取得了首战大捷的良好成绩。不仅保住了老本，而且赚到了学费，更重要的是进一步坚定了他投资的信心。

2. 不急于求成，能够稳得住。急躁、激进、冒失、犹豫这些都是入市大忌。即使很多高素质的老手，也常常会犯下年轻新手常犯的这些错误。而年轻的林奇，在此役中的心态，绝对可用沉稳老辣来形容。从1963年买入，到1965年逐步抛出，这中间的两年时间里，飞虎航空公司的股价，并没有达到预期的



目标。换了很多年轻人，可能早就沉不住气，强行出手了。而林奇的按兵不动，正是他天生投资家的天赋表现。

3. 开始尝试从各种渠道得到信息，并能敏感地从各种信息中搜集实用因子，付诸实施。空运业前景的知识，本不是林奇的专业范畴，然而他广泛涉猎的习惯，却丰富了他的视野，扩张了思考的范围，也为他将来步入专业投资领域打下良好的基础。后来他在富达公司实习时，作的索格造纸公司和国际教科书公司的调研报告，就充分发挥了这一特长。当厚厚的调查报告放在乔治·沙利文的办公桌上的时候，他赢得了老板的真正的认可。在1992年一次演讲中，林奇自己承认了这一事实：“我怎么能做到在华尔街略胜一筹呢？我观察卡罗琳从百货商店回来是否抱怨Pier One Import的商品太陈旧了，我观察我的大女儿是否说安·泰勒现在看起来不错。如果你为超市工作了20年却没有挣到钱，你应该获得全日工作傻瓜奖。你知道The Limited，你了解盖普公司的经营在好转，你看到安·泰勒有时做得不错、有时做得不好……但是你往往只是听说布恩·皮肯斯能源公司将收购生物基因公司或其他公司，就疯狂地购买这些公司的股票，而不管是否获得了足够的信息。”他最后的总结是：有投资价值的股票到处都是，这些股票在寻找你，你所要做的只是睁开眼睛，四处张望。

4. 虽然在飞虎航空上取得首胜，但实属险胜。归根结底在于这是一次没有实地调研，仅凭理想化的远景进行的投资。这无疑对将来使他改变自己的投资风格，有了重要影响。我们将会在后面看到，他为了调研一个玩具公司，是如何带着孩子们走遍了城里的玩具店的。他是如何做到每年访问200家以上的上市公司，并且阅读700份以上的年度报告的。在他的投资生涯里，信息研究和市场调研逐渐成为他最重要的投资工具之一。

然而不管怎样，一个人总是对自己的第一次，有着无比美好的记忆。第一次骑车，第一次游泳，第一次投资，第一次恋爱。第一次的投资，毕竟是他第一次真正地“打真军”，从此他不再只是一个跟在别人屁股后面，拾人牙慧的球童。至少从心理上来说，他与所有有钱人一样，都是投资者。甚至，还是一个成功的投资者。同时，这次实战，也使他彻底从纯理论走向了实践，从抽象走向了具体。著名经济学家张五常，曾经让他的一对儿女，每年去赌城拉斯维加斯一次，哪怕只赌100美元，输干净再出来。可身为博士的他们，却怎么也跨不出这一步。佃农理论的创始人，我们的五常先生，就告诫他们，从此不要



◎20 世纪 60 年代，越战爆发，林奇购买的第一只股票——飞虎航空公司——靠着空运兵员和军需品穿越太平洋而发了大财。这是他人生的第一只股票，也是第一笔获利 5 倍收益的股票。看来，选股不仅需要调研，也与时代大环境息息相关。

涉足投资领域了。有时，迈出这一步，就像从男孩到男人一样，会发生质一样的变化。

“如果一个人买进的第一笔股票对于此人的金融前途犹如初恋对其浪漫史一样重要的话，那么我选中飞虎航空公司的股票的确是一件幸运的事。这件事告诉我，大的聚财物是存在的；而且我还深信，在同一个地方，只要有其一，就会有更多的随后出现。”林奇事后如是说。而林奇的初恋就像他的第一只股票一样，令他满足、幸福。

Biography of Peter Lynch

第五章 生命之股

>>>火花

一天，林奇被同学带到剧场，观看了一场莎翁的剧作。多年后，他已经忘记了那部戏的名字，然而剧中主人公的一句话，却悄悄改变了他的一生。以至于退休后，在和妻子漫步在夕阳下的棕榈林时，他还是常常爱引用这个老头子的话，以示自己对妻子的心仪。莎士比亚是这样说的：“爱情是生活中的火花，友谊的升华，心灵的吻合。”

在美国教育宽松自由的大环境下，校园是诞生甜蜜初恋的摇篮。生命力指数正当高标的少男少女们，打开了心灵的窗口，无限可能地沐浴在花花世界的诱惑中。这里的爱情可能纯真无瑕，也可能充满原生态的性欲，然而不管怎样，都是那样的生机勃勃，青春得令人垂涎欲滴。作为一个在生活上早熟的孩子，彼得·林奇不是没有对爱的憧憬和向往。他成熟英俊，成绩优异，有着吸引豆蔻少女的绝对优势。刚进校园的时候，他就买过一辆仅值85美元的老式福特。可每当他想带着心仪的人儿，兜风浪漫时，老福特车却一点面子也不给，总是在不合时宜的时候，罢工抛锚。美人们一个接一个地都是匆匆把背影留给了失望透顶的青年林奇。从此，林奇只好深埋对爱的渴求，变成了同龄人眼中的本分学生。夫妻二人将来也偶尔会以此事来打趣。林奇解释为，所以将来福特在股市上给足了他面子，算是对此的弥补。而妻子说这是因为他还没有遇上生命中的真命天子。未来看起来只是淡淡一笑的事情，其实如果能回到当时，你会发现那实在是令人十二万分的烦恼。

穷人的孩子早当家，对爱的渴求，只是生活的小插曲。林奇知道为了改变家庭生活的现状，过上像沙利文先生一样高品质的生活，自己的主旋律应该是什么。在上学期间，林奇始终在思考着如何赚大钱，这种意识在同龄的男孩子中显得尤为突出。他十分珍惜校园里的学习机会，课余时间也是如饥似渴地猎取各种知识，周末还要去球场上做球童挣学费。林奇心里明白，作为一个贫穷家庭的孩子想要成功必须要比别人多付出十倍甚至百倍的努力。有不少同学能够理解林奇的想法。因为在美国，真正富豪的孩子，是不会有在MBA出现的，他



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

们的踪迹遍布社会学、人类学、哲学等各种只花钱不赚钱的学科。想出人头地的孩子才去读工商行政、法律、会计师等将来可以赚大钱的专业。既然选择了MBA，就是要奋斗和努力。他们知道，幸福这东西绝不会像成熟的果子那样，仅仅依靠幸运的惯性，就可以掉进嘴里。他们大多数人的座右铭是：幸福必须是奋斗的成果！也有同学对林奇的工作，嗤之以鼻，这也或多或少影响了一些女生对林奇的良好印象。其中一个孩子的父亲，正是布雷·伯雷高尔夫球俱乐部VIP客户。他常常跟着父亲去打高尔夫，却对林奇的工作指手画脚，侮辱轻薄。以至有一次，连沙利文也看不下去，拂袖而去。或许也有这个因素的作用，使得将来沙利文一定要帮林奇出人头地，让他拥有自己的尊严与天空。当然是博学的作用，来自宗教与哲学的指引，让林奇心怀豁达的宽容了这一切。他没有时间来计较这些身外之事。绝大多数时间里，林奇的脑子里整天想的都是股票、股票市场、赚钱、赚大钱！

春天来了又去，同学们渐渐出双入对，他依然独自一人。林奇时常提醒自己说：我没有时间，我也没有金钱投入到爱情中。可每当傍晚的清风拂来，看到别人花前月下卿卿我我时，林奇也总像在遥远秋日的斜晖里，向着远方不经意地开了一扇窗似的惆怅。内心深处，其实有另一个声音在询问自己：我将在何处安放我的青春？

所谓前生缘终注定。1966年的一天，一个忙碌又寂寞的日子里，林奇的爱情像春天的花朵一样，不经意间开放了。

那天中午12点，刚刚下课的林奇来不及回家吃饭，来到距离宾州大学步行10分钟的一个小饭馆，点了份煎蛋和沙拉。这家饭店安静清雅，饭菜十分可口。林奇找了个靠窗的座位，一个人吃着饭。这时候，进来一伙学生，4个人，两男两女，都打扮得干净利落。他们围着一张小桌子坐定，打量着菜谱，七嘴八舌地商量了半天，才由一个人归纳好，告诉给餐厅服务员。

这时候，林奇发现一个女孩儿不时地往自己这边瞥。她身材娇小，有着一头棕色的鬈发，衬得皮肤白净无瑕，远远的眉眼有些看不清楚。窗外，一缕阳光打在她的身上，光影中她的侧脸的弧线柔和完美，头发泛着丝绸般的光泽。因为对她的脸没有丝毫印象，林奇便又闷头吃饭。不料，不一会儿，她竟然轻盈地起身，朝林奇走来，并且坐到他的对面。

“你是彼得·林奇，是吧？”

林奇重新抬起头来端详这位姑娘的面孔，还是毫无印象，她是个非常引人

注目的女孩子，如果在某处见过，肯定能马上记起。

“在什么地方见过你来着？我怎么也想不起来了？”

“教育心理学，卢梭！”她语言简洁，“‘痛苦的成因不在于缺乏什么东西，而在于对那些东西感到需要。’课不是刚刚上完嘛。哦，你对教育学也很感兴趣？我以前在课堂上可没有见过你。”

“噢，只是想去听听。不过我更喜欢罗素的那句，我为何而生：爱、知识、怜悯。”

她盯着林奇，像是在看一件珍贵而稀有的古董一样，“爱、知识、怜悯”她重复着，“我叫卡罗琳，教育学专业的研一新生。”

“我的名字你已经知道了，我是商学院MBA班的，比你高一届。”林奇伸出手。

“听说你在高尔夫球场做球童？”

林奇一愣，但却发现对方的笑容里只有天真和好奇，没有一点嘲笑或讥讽的意味。“是的，怎么啦？”

“那不是很无聊吗？”

“哦，那倒不是。”林奇觉得很有意思，这个女孩子是第一个不带有同情、嘲讽、理解、鼓励等情感看待这项工作的异性，她完全是对林奇的感受本身感兴趣。这就打开了林奇的话匣子：“那儿张挂着没有遮拦的蓝天、一眼望去绿意无边的青草，你可以尽情呼吸自由的空气。对了，有时有小鸟飞过长空，就像蓝丝绒上绣过一条黑边，美极了。”

卡罗琳完全陶醉在林奇的描述当中，她早就听说过对面这个男孩子的故事，成熟英俊、成绩优异、努力的球童、破旧的福特，她对此充满了兴趣。

卡罗琳像一只春天里的小鹿一样走进了林奇的世界。林奇也不由自主地被眼前这位双眸闪光、活力四射的姑娘迷住了。

卡罗琳来自特拉华州，她的父亲是一位中学教师和图书管理员。父亲热爱教育事业，受父亲的影响，卡罗琳选择了教育学作为自己的专业。而林奇的父亲也曾在波士顿学院教了6年的数学，相同的家庭背景让两个人的话题逐渐深入。

“你喜欢一个人？喜欢一个人旁听自己感兴趣的课？喜欢一个人吃饭？喜欢一个人独坐？”女孩子问。

“哪里会喜欢自己一个人，只是现在有许多事情要去学习，没有精力尝



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

试交往而已。”男孩子答道。

两个人越聊越投机，忘了身边的同学，忘了桌上的饭菜，忘了窗外的时光。

前一天，同学非拉着他看莎翁的戏剧，他执拗不过，只好去了。他眼里看的是哈姆雷特、李尔王，满脑子却全是沙利文和他的朋友在球场上关于股票的言谈。他总是利用一切时间去结合着课堂的理论来消化这些知识，这使他事半功倍。然而，突然戏里的一句：“爱情是生活中的火花，友谊的升华，心灵的吻合。”就像电闪雷鸣般地深深劈入到他的心底去，让他心里一动。当他今天看到眼前这个女孩时，他知道属于他的缘分来了。

福特车还是时好时坏，但已无关宏旨，林奇爱的火花开始点燃，直到生命的终止前，都不再熄灭了。

他们开始约会了。



◎林奇与妻子卡罗琳幸福相拥。爱的火花一旦点燃，直到生命的终止前，都不再熄灭了。



◎林奇夫妇常常回到母校，为年轻的学子们打气、加油。

>>>卡罗琳

“不过沃顿商学院的有些课程还是有价值的，即使所有的课程都毫无价值，在这里的这段求学经历也是很有价值的，因为我在这里遇到了卡罗琳。”林奇这样评价自己的大学生活。

沃顿商学院确实培养了不少人才，比如巴菲特。前两年在中国刮起一阵惊天旋风的郎咸平，也是出自沃顿商学院这一块丰腴的土壤。郎先生少时与林奇决然相反，不用功、淘气，成绩差，符合一切过去所谓“差生”的标准，然而，正是在沃顿商学院的学术氛围的熏陶下，迅速成长为一棵傲然独立的参天奇柏。

因此，林奇用这样的表达方式，足以说明林奇对妻子的满意，对爱情生活的惬意享受。

以今天的标准看来，美丽的卡罗琳也依然是一个名符其实的贤妻良母。

第一，她温柔善良，善解人意，她对看起来孤独的人有着不同寻常的深厚



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

的感情，天生富有同情心的她，总是能平和地开导受过伤的人。1965年，美国介入越战后，随即深陷于那片热带丛林之中，战争旷日持久，似乎永远也看不到结束的那一天。按照后备军官训练队的要求，彼得·林奇报名参加了两年的服役期。1967年至1969年，林奇是炮兵部队的一名中尉，他先被派往得克萨斯新兵营接受训练，后来被派往韩国。当林奇徘徊在兵营，对未来充满迷茫的时候，是卡罗琳用一封封热情洋溢的书信给他排解寂寞。1974年前后，林奇在麦哲伦有了一些波折。从事股市研究的林奇，对股市走向预测非常不屑，但是这一理念不仅少有人认同，而且还被华尔街的同事们所嘲笑。这时，又是卡罗琳用温暖的胸怀承受着他的倾诉与宣泄，直到林奇用业绩征服了同行的眼光。当林奇忙于工作，一年行程10万英里，一周仅打电话就要40小时，从早晨6点忙到晚上8点，周末也难得休息，自称只有刷牙的时候才有空时，也是卡罗琳独自支撑起家的脊梁。所有“大后方”的事情，卡罗琳总是能料理得很好，从不增添林奇的负担与烦恼。孩子与老人的生老病痛，全是她一人在操持，若是生活在中国，能评上一个模范妻子了。

第二，她理解与支持林奇的工作，甚至当他将工作带入生活中的时候，也毫无怨言。结婚20年，林奇只度过两个专门假期。他曾对约翰·雷恩回忆是如何度假的：“我去日本，花了5天的时间考察公司；在香港见到卡罗琳，于是我们在中国逗留了两三天；然后我考察曼谷的公司，又在曼谷观光；接着我飞往英格兰，在那里考察了三天的公司；那是一段美好的时光。”似乎全世界也只有卡罗琳能认同这段时光的美好。就算是他们在热恋期间，林奇的话题总也离不开股票。用卡罗琳的话来说，当年林奇在沃顿商学院与她约会时，只谈论两件事情，“股票，还有股票市场”。对于一个教育专业的年轻女子来说，这样的话题怕是比较枯燥无味的了，然而卡罗琳却更喜欢林奇谈论这些时的神采飞扬，和眉宇间流露出的非一般的感觉。卡罗琳就喜欢林奇的执著独立，更迷恋他的睿智果断。

第三，切莫以为卡罗琳本人只是一个普通的家庭主妇，她只是长时间隐藏在林奇高大的身影后而已。卡罗琳性格刚柔并重，对家庭可以一腔柔情似水，对工作却也是颇有一番建树。

她是波士顿学院教育部校董，又担当了林奇基金会主席一职。她致力于教育和教师培训事业，取得不俗的成绩。她于2001年，曾捐资1000万美元给波士顿学院，提供师资培训研究和给有特殊需要的儿童。

2007年《财富》杂志一期的封面是巴菲特与比尔·盖茨夫妇的合影。盖茨夫妇牵手而立，巴菲特伫立一旁。事后，巴菲特曾戏言，他真希望牵着盖茨手的是他本人。当这位投资宗师感叹身单影只之时，与他比肩的彼得·林奇，正在和妻子享受着加勒比海岸的阳光与海水。距此17年前，在1990年5月31日，林奇已然感悟到妻子与生活对他的重要性，他毅然在其巅峰时期宣布金盆洗手、急流勇退了。尽管全世界广泛报道了他的退役，并用尽惋惜之词，然而林奇本人却义无反顾，毫不留恋。他的解释同样极具人情味，他说，当时他困惑于一个哈姆雷特式的问题：“是积聚更多的财富，以确保家庭的幸福，还是为确保家庭的幸福，而放弃多余的财富呢？”有人为了美人可以放弃江山，温莎公爵为了情人可以放弃王位，他林奇为何不能为了补偿妻子，而放下一切呢？

>>>步入婚姻殿堂

如果套用林奇的投资思路来分析，他与卡罗琳的相识是在选股，相恋是在实地考察，那么步入婚姻殿堂，必是林奇发现了一只绝世好股，而迅速作出的入仓选择。林奇说过，不同股票有不同的买法。有些股票是因为“没什么其他股票好买了，买点这个”；有些是“可能这股票有潜力”，也买了；还有些股票是“现在买入过两天抛出”；有些股票是“替丈母娘买点”的，还有人“替丈母娘，叔叔、伯伯和外甥侄女们买的”，有的是“卖了房子买进股票”，甚至“把房子游艇全卖了，就是要买这只股”；最厉害的是“房子游艇全卖了还不算，要叫丈母娘，叔叔、伯伯、和外甥侄女们也跟着卖，然后拿了钱去买这只股票。”卡罗琳必是这最后一种。因为还没有林奇选中后没有交易的股票，而他却一辈子坚守自己的生命之股，绝不放手。麦哲伦的创建人米斯特·约翰逊有一句蛊惑人心的名言：“投资股票吧，那是你如胶似漆的妻子。”因此，亲同亚父的沙利文，就曾和林奇开玩笑说：“你已全身心投入在股票上面，为何还要迎娶卡罗琳呢？”林奇郑重地宣布：“不，就算有人把整个华尔街给我，我也不会交换卡罗琳的。”这就是一位誓要征服华尔街的人，所发出的最庄重的誓言。

这只生命的股票，入仓于1968年5月11日，一个风和日丽、阳光明媚的日子。每一次飞机穿过云层，就像丘比特的箭穿过爱人的心一样，林奇坐在头等



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

舱里，已经迫不及待地在挑选着度蜜月的地方。因为在飞机起飞前，他已经打电话向卡罗琳求了婚，卡罗琳在电话里甜甜地说着“我愿意”，让林奇无比的激动。他不知道，挂完电话后，卡罗琳喜极而泣，像一朵带着露珠的紫罗兰一样，把这一消息传遍了整个家族与好友。

是火奴鲁鲁，还是佛罗里达？这是一个问题。如果能预先知道在未来20年里，他们只有两次度假旅行，他们应该更加珍惜这次机会吧。然而，现在一切都是那么美好，眼睛一睁，一切都是爱人；眼睛一闭，爱人就是一切，其他都是多余的。

当飞机降落，迎接林奇的不仅是满天余晖，还有卡罗琳手捧的鲜花，和意味深长久久不愿分开的热吻。

佛罗里达，棕榈滩，这里有美国负盛名的海滩和阳光，这一切都深深吸引着一对新婚的情侣，他们发现这里的风是甜的，海水是凉的，阳光是温柔的。他们享受着婚后甜美，积蓄着心灵的甘露，燃烧着生活的激情。没有什么能转移他们如胶似漆的目光。呃，除了一件事。

宾馆的房间里，卡罗琳轻声说道：“亲爱的，把电视关掉一会儿吧。”林奇盯着上面的财经频道，一动不动。许久，他说：“你知道吗，道·琼斯指数



◎林奇夫妇和友人。

又下跌了。”他关掉电视，来到卡罗琳身边，说，“我发现每当我的生命中遇到一些大事时，股市总是也有大的变化。也许将来会有人把这称做‘林奇法则’吧。”卡罗琳轻轻偎在他怀里，说：“是的，将来全世界都将说起你的林奇法则。”她关了灯，“而现在，我只要你说起我。”

罗素说过：“幸福的婚姻要有四个条件，一是平等的观念，二是有相对的自由，三是有亲密的关系，四是有共同的价值观念。”林奇夫妇将从这里开始，将用一生的时间去验证这一哲人对于婚姻的伟大智慧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ: 958218088 期货开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>

BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

Biography of Peter Lynch



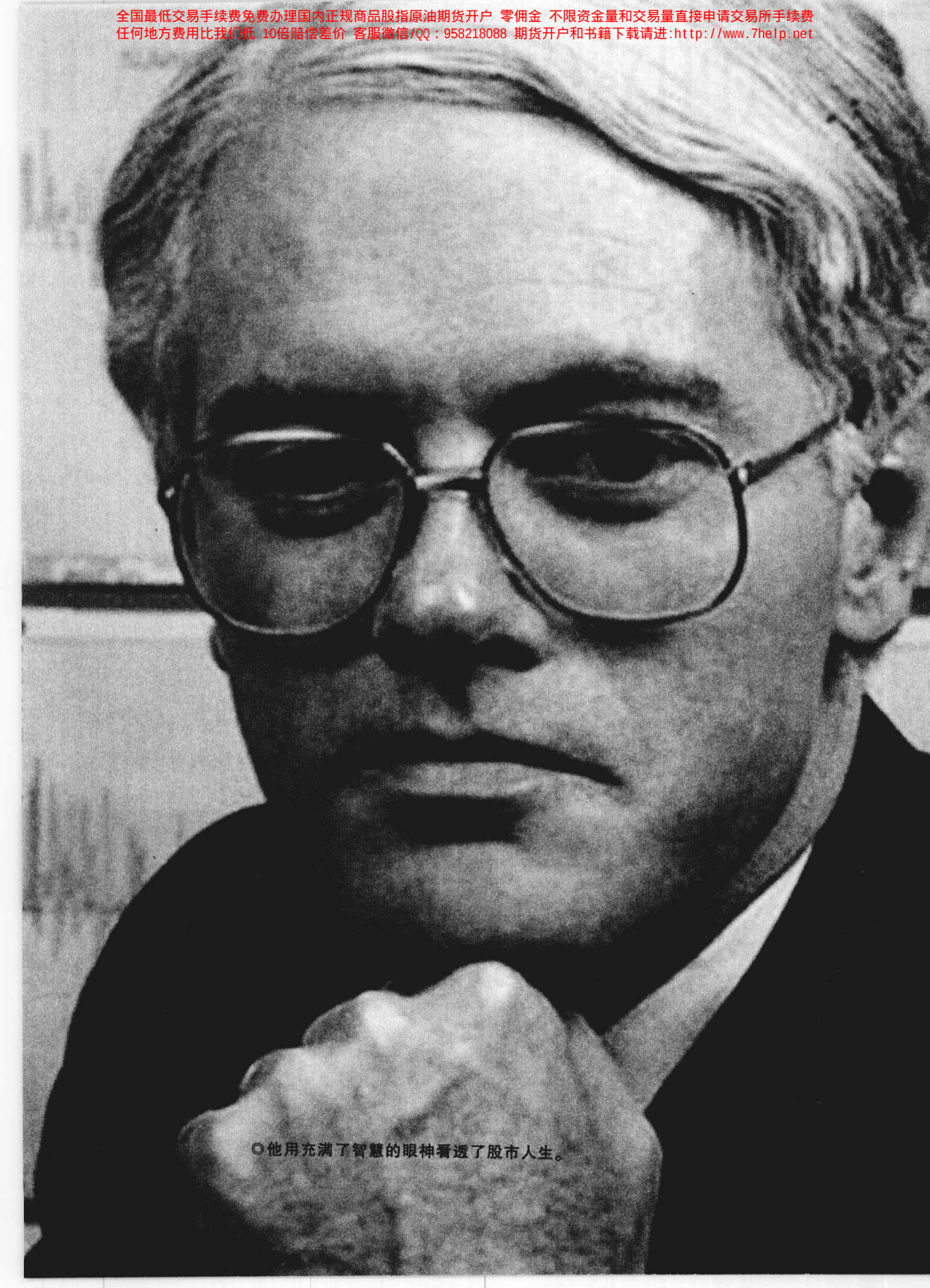
卷二

股圣的探求之路

彼得·林奇

全传

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



○他用充满了智慧的眼神看透了股市人生。

Biography of Peter Lynch

第一章 暑期实习生



>>> “我站在巨人的肩膀上”

1966年，林奇进入了麦哲伦公司实习。实习生的日子像电影一样，在有限的空间里展示无限精彩。

富达基金公司第一代管理者是爱德华·约翰逊先生，第二代是他的儿子内德·约翰逊（Ned Johnson）。麦哲伦基金一开始由内德·约翰逊在1963年创立，当时叫富达国际投资基金（Fidelity International Fund）。但是后来肯尼迪总统对海外投资征税，迫使所有国际投资基金的经理们纷纷卖掉持有的海外上市公司股票，转而购买美国国内上市公司股票。在接下来的两年中，这一基金虽然名字是国际基金，事实上却是一只国内基金，直到1965年3月31日最后更名为麦哲伦基金。当时麦哲伦基金公司投资最大的重仓股是克莱斯勒公司，20年后这家公司从破产边缘走向复苏，又成了林奇管理麦哲伦基金公司时投资最多的重仓股。这个投资案例证明，对于有些公司你永远也不要失去信心而放弃。

60年代，麦哲伦公司在美国发行共同基金的工作进行得相当成功，以至于林奇的母亲每月还将100美元投入到该公司的固定资产项目中。60年代，是美国股市狂飙突进，崩盘与兴起并存的风云年代，由杰拉尔德·蔡负责的麦哲伦固定资产项目是该公司最负盛名的两只股票之一。另一只是麦哲伦公司流动资产项目，这是由麦哲伦基金的创始人爱德华·约翰逊的儿子——内德·约翰逊负责管理的。杰拉尔德·蔡和内德·约翰逊并称为那个时代基金经理中的绝代双骄。在1958至1965年间，这两个项目在同类竞争中独占鳌头。

林奇曾说：“有这样的一些人的培养和支持，我感到自己真正理解了伊萨克·牛顿所说的话，‘如果我能看得更远……那是因为我站在巨人的肩头’。”

爱德华·约翰逊二世虽然身为富达基金公司总裁，却明显有着美国西部牛仔爱冒险的精神和脾性。毕竟，他的股市偶像是最大的投机家之一——杰西·利弗莫尔。最初，他对富达公司的资金的投资方法就是杰西·利弗莫尔式的短线抛售，他后来对此作了极富个性的生动描述：“当我们买一只股票的时候，我们不想弄得好像我们是要娶它。你可以说，我们更喜欢把我们和它的关系看成

‘试婚’。但这还不够。有时候我们也想要‘私通’，甚至在极少的情况下，想要‘一夜情’。”

他作为富达公司首脑的特立独行风格在保守的20世纪40年代的华尔街引起了相当多的谈论。但他所做的一切还只是开始，富达公司的第二个发展阶段由杰拉尔德·蔡开始。

杰拉尔德·蔡，这位林奇眼中的巨人之一来自中国，原名蔡志勇，1928年出生于上海，父母是西化的中国人。他的父亲曾就读于密歇根大学，后来成为福特汽车公司上海区的经理。1947年，二战刚结束不久，19岁的蔡志勇只身前往美国求学。在1949年夏季，他接连获得学士和硕士学位。他的硕士论文题为《上海的经济的发展》。怀揣梦想，蔡志勇进入富达公司。他曾说“你有怎样的成就，不取决于你是谁的朋友，而取决于你自己”。这种观念与后来领航麦哲伦的林奇也是惊人的相似，这使得他们有机会逃过理论的束缚。

蔡志勇在富达公司很快就出名了。他在各只股票中游刃有余，来去自由，俨然一个精明决断的以短期收益为目标的选股高手，甚至比约翰逊本人有过之而无不及，约翰逊对他非常欣赏。几年后，蔡志勇这样评价他的前老板：“基本上，约翰逊先生不像其他波士顿的投资人士那样保守。他是一个非常灵活的人，并不真正喜欢传统。他总是希望你独立思考，给你独自完成工作的机会，而不是作为一个团队或委员会的成员之一。但在他让你独立思考的同时，也会给你一个索套。‘这是你的索套，’他会说，‘去干吧，但不要忘了把自己圈在里面。’这是他最喜欢说的话之一。还有一句是：‘独立完成。两个人拉不了同一把小提琴。’”

1957年，蔡志勇对自己在富达公司从事的工作非常自信，他给约翰逊写了一张便条，请求——实际上近似于要求——约翰逊同意他开设自己的增长基金。“他只用了半个小时来决定，”蔡志勇很久以后回忆说，“他把我叫到他的办公室，把我写的便条还给我，说：‘去干吧。这是你的索套。’”

蔡志勇的索套名叫富达资本基金（Fidelity Capital Fund），是公司第一只公开投资的公众增长基金。一开始，他把富达资本基金的钱集中投资于几只当时被认为过于投机和冒险、不适合共同基金的股票（比如宝丽来、施乐、利顿工业等）。他会一次购入1万股或更多股票，并冷酷地告诉他的经纪商，假如他们不能在不使股价大幅上涨，比如1~2点的基础上凑齐这些股票，交易就取消。经纪商们会抱怨，但通常还是能凑齐大宗股票。由于有大笔佣金，如果一个经



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

纪商不能按照蔡志勇的要求完成交易，自然还有别的经纪商。他的年投资组合转手率一般会超过100%，也就是说，每股股票都会倒手一次，这在当时的机构投资圈子里是前所未闻的比率。他应对市场变化就像猫一样的灵活自如，这使他很快就声名远扬。“观察他的反应是一件很美的事，”约翰逊说，“多么优雅，多么及时、漂亮！要知道，如果他出现在纽约股票交易所场内，会立即成为他的首席交易员。”随着富达资本基金净资产的上升和新资金的涌入，蔡志勇开始与各大公司的管理者密切接触：国际电话公司的哈罗德·吉宁、联合食品公司的内森·卡明斯以及洛伊斯公司（Loews）的劳伦斯·蒂施。尽管公众还不知道他的名字，但他已逐渐为企业圈所熟悉和惧怕。一家公司的股票被突然抛售1万股可不是儿戏，一个在任何时候都能办到这一点的人则是值得结交的。

所有的升起之星都会遭遇挫折，这个投资界年轻的毕加索在1962年的险恶市场环境中也遭遇了一次重挫。他把重点放在成长型股票，只重仓持有少数几只股票的整个操作方式，意味着在股市崩盘时会面临巨大风险。1962年5月的浩劫过后，富达资本基金突然看上去像一只被戳破的气球。但蔡志勇很快就重整旗鼓，那年10月的古巴导弹危机之后，他突然表现得异常的乐观。6个星期的时间里，他投入了富达资本基金的2600万美元购买股票。股市飞速上扬，到年底，这只基金的资产价值在3个月内上涨了68%。

蔡志勇现在已经将他的手法掌握到炉火纯青的地步，在接下来的3年里，他遇上了施展自己理想的市场环境；同时，他在自己的公司里也获得了提升。到1963年，蔡志勇已拥有约翰逊的投资管理公司富达管理研究公司20%的股份，相当于爱德华·约翰逊持有股份的一半，此时他开始将自己看做是约翰逊的接班人。富达资本基金的资产价值一再上涨，最终，在1965年这个股市获得丰收的年份，基金增长率达到近50%，转手率120%。

1965年，老约翰逊渐衰，小约翰逊日渐掌权，一山再难容二虎，蔡志勇离开麦哲伦公司，另起炉灶。后来，彼得·林奇搬进了他原先的办公室工作，开始了另一个传奇。

>>>暑期实习生

沃顿商学院MBA教学是一种独特的预备课程、核心课程和各个主修专业课

程领域的组合——9个专业、超过25个的主修专业课程领域、200多种选修课程的多样化教学。第一年共分4个学季，每学季有6周时间，这是修主课的时间，第二学季将有一项为期12周的实地学习任务，要求学员对实际问题进行分析，分析结果将提供给主管人员参考。

沃顿商学院的学生知道，除了一年级的夏天，夏季假期不是用来在海滩消遣或是在当地酒吧工作的，而应该是严格意义上的商业活动。对于一名决意在华尔街做交易的学生来说，应寻求在投资银行找到一个夏季分析师的职位。许多学生最后到了一个大型的全球性银行里，如摩根士丹利、高盛、美林，或是花旗集团。这些银行——被称做“投资银行领导集团”，因为它们经常是大宗股票交易的领头包销商这样的大型投资公司，因而对华尔街施加了大量的金钱和权力影响——有雇用、培训并支付许多实习生薪水的预算。例如金融强势集团摩根士丹利，它在25个国家里有超过5万名雇员。

就在林奇准备制定12周考察目标时，他收到了来自沙利文的邀请。其实，麦哲伦公司自然是林奇的首选，但这也是所有投资者心目中的圣殿。梦想进入麦哲伦公司工作实习的年轻人，就像是穆斯林教徒梦想能亲自去麦加朝圣一样。不用说正式工作了，只是为了争取暑期3个月实习的临时工作岗位就有数百人投来简历。在球场上，林奇征求沙利文的意见，沙利文想都没想，就以副总裁的身份对林奇发出了这一邀请。他确实喜欢眼前这个聪明上进、充满朝气的孩子，他愿意帮助这个年轻人。

能进入麦哲伦公司实习，从这一角度看，林奇是幸运的。虽说是因为近水楼台先得月，但也与他个人努力是分不开的。这时的林奇和其他的大学毕业生一样，除了理论知识，没有任何实际工作经验。但麦哲伦公司却让他与正规的研究人员从事一样的工作——企业调研及调研后报告的撰写。

不过，在麦哲伦公司所从事的工作，和林奇想象中的不一样。他被安排到最底层工作，而且是最累最苦的活。同林奇后来所从事的基金投资工作以及他的成就相比，这些工作简直就不值得一提。但是林奇没有任何怨言，反而兢兢业业一丝不苟。因为他知道作为一名实习生，他没有股票投资的经验，也没有财务管理或者基金管理方面的经验，每天去做一些调查，并把这些调查结果写下来，经过归纳研究形成报告，这对他来说已经心满意足了。他说：“既然像我这样主修文科的学生也可从事股票行情分析，那么这个过去令人可畏的行业也就顿失其神秘感。”林奇从这些看似无枯燥烦闷的基础工作中获得了信心、



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

获得了经验、逐步丰富着调研的方法。而且对于他来说，还有一个很大的动力，那就是虽然他是一个实习生，但是他的报告和公司正式员工所作的报告具有同等待遇，会被沙利文看到。他深知只有通过努力调查，认真思考，他撰写的那些东西是有价值的，而且这些价值是会被沙利文先生发现的。

暑期实习只有12周，这是沃顿商学院的规定。在这段时间里，林奇主要是针对美国出版业以及造纸业的现状进行调查，分派到他手上的是索格造纸公司和国际教科书公司这类企业。林奇奔赴全国各地完成了对两个公司的调查报告。“由于航空工人罢工，我只好搭乘汽车。在暑假结束的时候，我最熟悉的公司就是灰狗长途汽车公司了。”这些幽默的话里其实充满了汗水与艰辛。林奇通过深入的调查，经过认真的思考，详尽、准确地分析了两个公司。报告资料丰富，内容翔实，时有精言辟语，直抵要害。报告完成后，林奇拿着它去请教乔治·沙利文。沙利文对林奇的表现非常满意。这位总裁捧着这两本厚厚的调查报告，连连点头。他不禁吃惊于林奇是如此地肯下工夫，也赞叹这孩子眼光独到，有不一般的见解，而自己的很多高才生职员，也达不到这样的高度。这些人往往要不就是坐在办公室里纸上谈兵，通过图书、公司业绩报告，或者道听途说的市场消息来完成报告；要么就是人云亦云、老生常谈，众里寻他千百度，也找不到半点新意。这些高才生大多来自常春藤联盟，个个自恃名牌大学出生，恃才自傲不肯脚踏实地，他们总在高谈什么大势，谈什么技巧，甚至是什么内幕消息，对于基础工作总是不屑一顾，或是敷衍了事。使得他们所作的调查报告的可信性令人生疑，公司也常因根据这些不可信的材料作出决策而造成损失。沙利文召开公司大会，点名表扬林奇的做法，并要求调研人员要向林奇同学学习，否则他将解聘那些不合格的人。在座的这些调研人员个个面面相觑。论学历，他们都是名牌大学的高才生，都有MBA证书；论阅历，他们在股票市场上也算久经风雨，有一些可以自傲的资本。20岁出头的彼得·林奇——这个不合格的文科生竟敢在他们面前逞能，令他们大为不满。然而，当公司根据林奇的调研报告所作出的决策使公司获得了利益时，不禁使沙利文总裁看到这个结果心花怒放，全公司的人也终于对他刮目相看。美国人是看重业绩的，尽管他们觉得彼得·林奇是个异类，但事实可以改变这些人的看法。他们有人也有意无意地改变了自己的作风，这与中国内耗的传统确实不一样。

当林奇结束他的实习之旅，要回到学校去的时候，沙利文特地请他来自己的家里吃了晚餐，“我不会看错人的，不会。”席间，沙利文不断重复这句话。

在这次晚宴的结尾，他告诉林奇，麦哲伦公司的大门永远为他开启。

>>> 实习收获

3个月的实习生活，林奇改变了很多。

首先是给了林奇以信心，其次是林奇零距离了解了股票市场作业流程，养成了以后一切坚持调研为基础的工作作风。

而最重要的是，林奇真正对股票进行分析，是从这个时期开始的。他将学校里学来的理论和市场实际相结合，参照对比，发现了许多问题。他发现了一个奇怪的现象，这一现象以前自己也曾怀疑过，却从未去否定。林奇发现，实际工作中问题的解决方式与沃顿商学院教授们课堂上传播的理论完全是两码事。原本帮助你在投资上看似能获得成功的完美理论在实际操作过程中也许会让你一败涂地，如果按照林奇在课堂上学来的统计学、高级运算和数量分析知识，那么，林奇在麦哲伦亲身经历那些股市风云是根本不会发生的。这又是为什么呢？

那时的股票市场，流行两种理论——有效市场假设理论和随机漫步理论。它们互相矛盾，无法统一，这两者之间的矛盾正如相对论与量子力学之间的矛盾，两个理论共存于物理学界，却又互相矛盾，它们将趋向怎样的统一？实践又如何检验它们？

有效市场假设理论的主要内容是，在一个充满信息交流和信息竞争的社会里，一个特定的信息能够在金融投资市场上迅即被投资者知晓；随后，金融产品投资市场的竞争将会驱使产品价格充分且及时地反映该组信息，从而使得投资者根据该组信息所进行的交易不存在非正常报酬，而只能赚取风险调整的平均市场报酬率。只要市场充分反映了现有的全部信息，市场价格代表着证券的真实价值，这样的市场就称为有效市场。

信奉有效市场理论的投资者认为，在任何时候，市场价格都是公司真实价值的最优估计，任何试图通过挖掘市场无效部分而获利的行为是得不偿失的。这些投资者相信市场对信息的反应是及时而准确的。

事实上，市场上的多数投资者是根据情绪而不是理智的分析进行投资决策的。公司的真实价值取决于其财务指标——未来增长率、现金流和风险。任何



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

对真实价值的偏离都被认为是股票价值的高估或低估。投资者使用各种估价方法挑选价值被低估的股票，希望自己持有的投资组合的收益率高于市场平均水平。积极投资者采用的技术分析法和基本分析法正是市场有效价值形成的原因。

随机漫步理论则认为股市上的信息全是公开的，如价格、成交量、每股收益等。因此，根据理性的技术图表分析，大部分股民不会以20元去买一只价值仅为1元，甚至亏损的股票，当然也不会以低价卖出某只价值高的绩优股票。也正是这些公开信息导致的理性分析，实际是无效的分析，结果往往事与愿违。

影响股市变化的是那些突发的、随意的、看似不相关的信息，而且是以随机漫步，不经意的方式影响股市的。正因为如此，所以股市的未来趋势是无法预测的，图表技术的分析无法预知这些非公开的随机漫步信息。

股票的价格遵循正态分布规律，即大部分股票升跌幅度很窄，为10%~30%，处于中间高端位置。暴涨100%以上和暴跌100%以下的股票是极少数的，它们处于两头低端位置，所以买卖股票是否输赢很大程度上取决于人的运气。

根据公开的信息推断股票的价值是理性的，由此买卖双方也是理性的，股价也是理性的，不可能发生非理性的爆炒行为。那么为什么股价会暴涨暴跌呢？正是那些突发的、随意的、看似不相关的信息，而且是以随机漫步，不经意方式，才导致股价暴涨暴跌。

股票价格的“随机游走”现象首先使人们对投资分析常用的传统分析技术产生了怀疑：既然价格是随机波动的，那么我们用图形分析、技术指标等分析工具还是否有效？我们还需要图表分析吗？那么如果随机漫步理论成立，所有股票专家都无立足之地。

如此矛盾的两个理论却能有效地统一在股票市场上，即市场是理性的。因为股价是有规律的，可以用图表分析研究的；市场又是非理性的，其涨落是完全不可以预料的。曾有人做过这样的实验，用手中的飞镖去掷一份财经报纸，按掷中的结果拣出20只股票作为投资组合，结果这个乱来的投资组合竟然和股市整体表现相似，更不逊色于专家们建议的投资组合，甚至比某些专家的建议更表现出色。这又作何解释呢？

在沃顿商学院里，那些精于理论的教授们每天就是通过各种数学模型来分析预测一个金融商品在未来会达到什么价位，从而决定如何抛售股票的。他们

用那些盒子、数学模型，分析出冒多大的风险要得到多大的回报才算是合理，通过数学模型来让风险和收益成正比。很显然，这种运用数量分析的大学教授们明显没有麦哲伦的工作人员做得好。通过这次实习，如果要想让林奇在理论和实践之间作出选择，毫无疑问，他更愿当一名实践家。林奇曾经这样形象地表述：“当你得知某些人由于买了肯德基公司的股票发了20倍的财，而且他还事先向你解释过为什么该公司的股票要看涨，你也很难相信所谓的市场都是非理性的纯学术理论。”

事实上，林奇对理论家和预言家的不信任感一直延续到今天，他更认同巴菲特的说法：“对于我来说，股市是根本不存在的。要说其存在，那也只是一个让某些人出丑的地方。”巴菲特所说的某些人就包括那些拙劣的理论家和预言家。

日后，林奇依靠实践调研决定选购哪种股票的选股方式证明了那些理论家们一无是处（后文中我们还将提到那些分析家的建议是如何让林奇错失良机，白白损失了大笔资金的）。因此，这更加坚定了林奇的工作方式，林奇甚至刻薄地说：“如果全世界的经济学家一个接一个地全部死去，那也可能并非是坏事。”也无怪乎林奇发出这么明显偏激的言论。1929年，哈佛经济学会在股市大崩溃后，立即宣布：“不可能发生多么严重的萧条。”这一年年末，拥有无数著名经济学家的这家学会又宣布：“货币供给很充足这本身就表明了目前的商业环境是稳定的。”而当时的实际情况已是惨不忍睹。

那个暑假的阳光非常灿烂，照着年轻的林奇更加茁壮地成长着。这年，林奇还只有22岁，他找到了人生正确的方向，使得他后来很快就走上了成功的康庄大道。回到沃顿商学院读第二年研究生的林奇已经不是从前那个循规蹈矩的好学生了，由于暑期的实践，使他更为深入地了解到了股票市场的内在规律，大学教授教给他的理论在面对现实时似乎显得毫无用处。他的兴趣更加广泛，他对知识的胃口是如此之好，以至于他会跑去听那些和他专业毫不相干的课。当然，他也因此而认识了卡罗琳，这是多么美妙的缘分啊。

如果你还有印象，我们在这里不得不再次提到一个有趣的现象，就在1966年5月的第1周，林奇进入麦哲伦公司第一次汇报工作时，道·琼斯工业指数是925点，而当林奇3个月后返回校园时，道·琼斯工业指数跌至800点，整整下降了125点。这大概是“林奇法则”再一次起作用了吧？

Biography of Peter Lynch

第二章 一切从失败开始

>>>炮兵中尉

林奇在读研究生时的经济来源，一方面来自于他暑假打工挣的钱；另一方面则来自于他慢慢出售的手中已获厚利的股票收入。能够依靠自己的智慧和辛勤工作读完研究生课程，这在当时是不多见的。就这样，他逐渐远离了绿草茵、充满青涩回忆的高尔夫球场，非常滋润地度过了自己的校园生活，直到时间指向了1967年。

这一年，对于林奇来说，真是美妙的一年。

他可是三喜临门。

首先，他戴着博士帽，举着沃顿商学院的MBA证书，以优异的成绩从沃顿商学院毕业了。

其次，和许多人毕业即失业不同，林奇几乎前脚刚迈出校门，后脚就踏进了麦哲伦公司为他准备的办公室。乔治·沙利文张开双臂紧紧拥抱住这位他心中的未来之星，高兴地说道：“欢迎你正式成为麦哲伦公司的一员，我早说过，这里的大门永远为你敞开。”这一年，林奇被麦哲伦公司正式聘任为高级研究员。

然而最重要的是，能够和心爱的姑娘一起共度一生是他最大的快乐。在毕业的那一刻，林奇向他热恋多年的女友卡罗琳求了婚。卡罗琳含羞无语，却给了林奇一个深深的热吻。在可以灼烧世界的绕指柔前，他们订了婚，这是林奇一生中最高兴的一刻。

如果不发生意外的话，也许生命的轨迹就将这样走下去了；然而冥冥中总有一些事情会和人们开个小玩笑，甚至改变一个人的命运。

就在两年多前，在遥远的东方，美丽的湄公河之岸，美国大兵深陷热带丛林，战争旷日持久，似乎永远也看不到胜利的那天。美国又在错误的时间和地点参加了一场错误的战争。随着战事的不断升级，所有18~35周岁的年轻人都面临着加入部队、走上战场的问题。前一年，拳王阿里拒绝服役，而且他在媒体上公开发表的反战宣言，震惊了全美。但这并不能改变美国继续战争的决



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

心，也改变不了年轻人服役的命运。

林奇当然也不能例外，蜜月度假回来后，就收到了美国兵役局的服役通知。按照后备军官训练队的要求，林奇被征入伍。由于彼得·林奇是刚从大学出来的，他先是被分到得克萨斯州的一座兵营接受新兵训练，之后调任炮兵部队任陆军中尉。

1967年1月19日，越南战争创造了两项纪录。美国五角大楼并不为其中任何一项感到自豪，这周美军伤亡人数是战争爆发以来最高的，死亡144人、伤1044人。这让军队高层十分头疼，如何能减少美军的伤亡？他们将目光转向了韩国。二战后，韩国接受美国驻军，顺理成章地成了美国的盟国。从1965年开始，韩国陆续向越南派遣了30万军队，这是参与越战的第二大外来军团。华盛顿出钱部署韩国军队的目的是减少美军的伤亡。此时，美国新征官兵分为两拨，一拨开往越南，直接参与战事；另一拨调往韩国，驻守及帮助韩国训练官兵加入越战，以减少美军的伤亡。

相比死难战友而言，林奇是幸运的。从得克萨斯训练后直接调配韩国——与去越南相比，韩国简直就是天堂，这里没有战争，远离鲜血和死亡。林奇自己也声称，这是一个非常舒服的差使，因为在越南战争中大多数的陆军中尉都受了伤，甚至丢掉了性命。虽然时常接到卡罗琳柔情蜜意的鸿雁传书，可以聊解思念之苦，但还有一个遗憾一直萦绕在林奇心头，那就是离股票交易所太远了。20世纪60年代的韩国，还没有股票市场，从大学时代开始就时常出入交易厅的林奇自然承受不了这种痛苦。这就好比一个喜欢读书的人不让他进书房，一个嗜赌如命的人不让他进赌场一样。

于是，在时间不多的假期里，林奇拼命地弥补失去的机会，每次回到家里，他都会在亲朋的推荐下购买各种各样的热门股票。这一次，他购买的是荣格石油公司（Ranger Oil）股票和缅因州制糖公司股票（Maine Sugar）。后者是林奇坚信会稳赚不赔的股票，然而正是这只林奇最信任的股票让林奇损失惨重，第一次尝到了失败的滋味。

>>> 缅因糖业

作家三毛曾在书中提过，如果要选一个理想家园，她会挑缅因州，这是个

美国最东北角的小州。缅因州位于著名风景区新英格兰，南临浩瀚的大西洋，西接新罕布什尔州，向东是加拿大的纽布伦斯维克省，再往北则是魁北克。寒冷的北大西洋洋流为缅因州孕育了驰名世界的新英格兰龙虾和其他丰富海产，使它成为美国东北地区数一数二的渔区。这里的民风淳朴，却也更趋向于保守。

缅因州制糖公司效益一直很好，为了扩大公司规模，公司员工鼓励缅因州所有种植马铃薯的农民大量种植甜菜。甜菜是马铃薯最理想的附属作物，可以在淡季种植。这样不仅将给缅因州制糖公司带来巨额利润，而且对缅因州的农民也有好处。农民既可以获得额外的收入，同时又可以增加土地的活力。而且缅因州制糖公司还为种植甜菜预付了资金。农民们需要做的全部工作就是将成熟的甜菜送到缅因州制糖公司新建的大型炼糖厂。看上去，这简直就是个完美无缺、天衣无缝的项目。林奇认为在这样的股票上获利，完全就等同于在路边捡了一个钱包。

然而人算不如天算，出人意料的事情还是发生了。也许是公司的宣传还不够深植人心，或者是缅因州的农民过于保守谨慎。他们并没有像制糖公司最初预料的那样大规模种植甜菜，而是像约定好的一样采取了观望的态度。他们太小心了，第一年他们只试种了0.25英亩，而不是一下子就种植数百英亩的甜菜。农民认为如果这些甜菜真的能为他们带来实际的收益，他们才将种植面积扩大一倍，增至0.5英亩。而当农民发现此举确实能大大提高自己的收入，准备种植1英亩时，炼糖厂已因业务量严重不足而倒闭了，缅因州制糖公司也因此破产。它的股价跌到6美分，即一只股票的价钱只能从雄师俱乐部的自动售货机上买到6块口香糖。如果当初糖业公司能派人深入田头，和农民一起好好算算账，或是干脆花钱先找几户农民试种几十亩，结果可能会大不一样。但是，现在说什么也晚了，林奇怎么也不能相信这样的事实。他起初把怨恨一股脑儿地发泄在缅因州的农民身上。他对天发誓，永远不会再买那种依赖类似于缅因州农民那种四平八稳人的股票了。

再加上当时华尔街发生了一次挤兑事件，使大多数的股票都惨遭下跌，但彼得·林奇远在国外，整个汉城找不到一家证券交易所。当华尔街所发生的事件漂洋过海传到他那里时，已经很晚了。所以他在缅因州糖业公司股票上的投资遭到了损失。虽然，荣格石油公司的股票让林奇大赚了一笔，但是缅因州糖业公司的股票却让林奇遭遇滑铁卢。



◎甜菜是最主要的糖料作物之一,可以作为马铃薯最佳附属作物大面积种植。缅因州制糖公司经营状况非常好,林奇在服役期间购买了这只看起来只赚不亏的股票,结果却出人意料。正是这只股票让林奇第一次尝到了失败的滋味。林奇发誓再也不买这类看起来四平八稳的股票了。

经过这次惨败,林奇从失败中总结出几个教训:

1. 不要再犯人不在于国内而损失钱财的错误。因为远离华尔街,不能亲自实地调研分析股票信息,不能及时有效地应对形势突变,是林奇第一次失败的根本原因。
2. 永远不会再买那种依赖类似于缅因州农民那种四平八稳人的股票。
3. 实地调查永远都比坐而论道更重要,任何美好的愿望都抵不上一次扎实的调查研究。
4. 随机性偶然发生的因素往往决定着股票的涨落。

相对而言,缅因糖业之败,是林奇平生第一败,这却是让他刻骨铭心的。这次的失败,让林奇在韩国沉寂了很久。在接受枯燥单调的军事训练之余,他只有抚摸着卡罗琳寄来的每一封信,从头到尾背诵着这些充满爱意的字字句句。在最承受不了之时,1968年5月,他给卡罗琳打了电话,向她求婚。经过短暂而甜蜜的假日后,他又仿佛加过油的汽车,充满了生机与活力。还好,这样让英雄无用武之地的日子在1969年结束了。林奇从韩国返回,作为一名长期

雇员和调研人员正式加入了麦哲伦公司。与此同时，股市又跌了。

>>>痛定思痛

还有一次所谓的失败，也是值得一提的。这也可以算做是第一次吧，这是在林奇1977年5月开始掌管麦哲伦公司后发生的事情。新官上任三把火，林奇刚当上舵手，急于表现之心是可想而见的。他很快就被华纳通信公司吸引过去了。这个公司的前身是华纳公司，1972年更名为此，并最终成为音乐和有线电视业的主力军。

华纳公司始建于1923年，创办者是两个大学生Henry Luce和Briton Hadden。最初他们发行一份新闻周刊，然后又创办了有关生活、人物和体育等方面的其他杂志。作为杂志出版、新闻报道和图片新闻的先驱，他们对整个20世纪新闻出版业起到了不可磨灭的推动作用。1927年因制作第一部长篇有声电影《爵士歌手》而名声大噪。华纳公司的其他经典影片还包括《卡萨布兰卡》（1942年）和《无故反叛》（1957年）。Turner广播公司（TBS）则比前两家创办得晚得多。该公司1980年开办24小时播出的优先新闻网CNN，从而使电视新闻发生了极大的改变。从50年代开始，时代公司向广播电视和有线电视网HBO和Cinemax公司投资，从而向其他领域拓展。1972年华纳公司更名为华纳通信公司，1990年，华纳公司被时代公司以140亿美元收购，最终形成时代华纳公司。6年之后，Ted Turner同意以76亿美元的价格售出TBS，TBS正式加入时代华纳的大家庭，从而使时代华纳成为世界上最大的传媒公司。随着Internet和“新媒体”技术的巨大冲击，这个世界上最大的传媒公司正被新的趋势缔造者美国在线吞并。

华纳公司是个联合大企业，面临即将复苏，果真这样其股票非常有希望升值。这次林奇在华尔街，而且事前又经过仔细的调研分析，他对华纳公司的基本状况充满信心。他决定把他所拥有的3%的资金用于购买每股26美元的华纳公司的股票。

几天以后，林奇接到了一位跟踪分析华纳公司股票行情的技术分析家打来的电话。尽管对有关股票行情波动的学说一直不感兴趣，但当时出于礼貌，林奇还是问了问他对华纳公司股票行情的看法。结果，对方毫不犹豫地声称该股



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

票已“极度超值”。林奇后来还略带恨意地说：“我永远忘不了他的这些话。股市顾问最令人讨厌的地方之一就是不管他们的建议是好是坏，它总会留在你的脑海里。你摆脱不了它，而且将来有朝一日，你会发现你实际上对该建议作出了反应。”可在当时，虽然他已是一个资深投资者，但作为一个新任掌门人，他还显得有些稚嫩。他不得不有意或无意地听从那些专家的意见。

大约6个月以后，华纳公司的股票每股从26美元上涨到32美元。当时林奇就开始回味起那位专家的话来，他不禁忧虑起来了。林奇暗忖道：“如果华纳公司的股票在26美元一股时就已是极度超值的话，那么在32美元一股时肯定是更大限度地超值了。”但是，林奇又重新检查了一下该公司的基本状况，所发生的一切变化都未能减少他对它的热心，于是林奇咬着牙继续保留了该公司的股票。这是需要勇气的，如果听从专家的话，那么错了也可以找个好的理由来推脱责任。但如果坚持己见的话，万一失败，他倒是有颜面无光的感觉。还好，股市行情还是不错的，接着，华纳公司股价上涨到36美元一股。所谓关心则乱，专家讲的话让林奇再次患得患失起来。这时，他开始毫无明显理由地抛售这一股票。事后，林奇追悔莫及，他说：“我当时一定是认为既然26美元是极度超值，32美元是更大限度地超值，那38美元一定是达到顶峰了。”

而事实呢？就在林奇抛出他所持有的股票以后，华纳公司的股票价格继续上涨，连续涨到50美元、60美元和70美元，最后涨到180美元以上。即使在因1983—1984年的股市惨败而导致的股价下跌60%之后，华纳公司的股票价格仍是林奇抛出时38美元一股的2倍。那位专家早就无影无踪了，而这次的教训却永久刻在了林奇的心中。

同样的教训还有一次。这次还是败在一个专家的手上。

R玩具公司是个发展迅速型的公司，而且进展极为出色（这点我们将在后面专题描述）。到1978年，R玩具公司已成为一家可靠的和赢利企业，并不断扩大规模。该公司经受了一次又一次的考验，实践证明它有成功的希望。林奇在经过理论计算和实地考察以后买进了该公司一大批调整过的1美元一股的股票。到1985年，R玩具公司的股票价格上涨到25美元一股，它的股价已上涨了25倍。尽管林奇已经从中赚得盆满钵满，但是林奇对自己要求甚高，他甚至认为在这只股票上，自己是不幸的，因为他还是抛得太早了点。林奇之所以过早地抛售，是因为他在某一个时刻从报上得知一个名叫米尔顿·佩屈里的精明投资者（一位零售行业的元老）买进了R玩具公司20%的股票，是他的购买行为

导致了股价的上涨。林奇当时想，根据这一情况所得出的合乎逻辑的结论应是，一旦佩屈里停止买进股票，股价就会下跌。佩屈里是在5美元一股时停止买进的。林奇算算，他买进时是1美元一股，卖出时是5美元一股，这样也可以得到5倍的赢利，因此，应该没什么好抱怨的了。你不可能在最低价时买进，也不可能最高价时抛出。很多人都接受过这样的投资理念教诲。还有人说“任何时候，只要可能就要得到”，“确切的赢利总比可能的损失强”，也就是所谓十鸟在林，不如一鸟在手，又或是“欠的不如现的”。但是，林奇依然对自己的举动，伤心不已。他痛心疾首地说：“当你发现了正确的选择并买下了该种股票，所有事实都表明该股票的价格将要上涨，而且一切情况都对该趋势有利，你若是在这种时候抛出股票，那只能说是你的耻辱了。”

5倍的赢利能把1万美元变成5万美元，但再涨5倍，就能把1万美元变成25万美元。就连投资经理也不可能经常碰上股价上涨25倍的股票生意，对一个人来说，这种机会在一生中也只能出现一两回而已。你一旦遇上了，你最好能得全利。林奇是如此的不知足，他念念不忘地告诉身边的人：第一个告诉我有关R玩具公司的股票情况的是彼得·德罗斯的代理人，他抓住了这个机会，并一直坚持到底。对此，林奇懊悔不已，从而导致他丧失了对那些高谈阔论的股市评论专家的信任，以后只坚信自己的分析判断。林奇提醒投资者：“不要轻信经纪人公司的推荐，甚至连你最信任的金融通讯杂志上最新推出的‘至少不会损失’的建议也别接受，请只相信你自己的研究。”

谁没有失败过呢，谁又没有犯过错呢，关键在于要在失败中汲取经验，要在错误后勇敢剖析。林奇说：“我敢肯定我还犯过别的错误，只不过我已经差不多忘记它们了。与股价下跌后仍对该股票保持信心相比，能在股价上涨后仍坚持该股票则往往更难做到。现在，每当我感到自己有要过早退出的危险时，我就重温自己当初买进股票时的理由。”有了这样的认识，尽管后来成了高手时也还偶有失手记录，但是这起初的几次错误，让林奇及时进行了总结和反省，也在不断纠正着与成功对接的轨道。还是那句老话：失败乃成功之母。

Biography of Peter Lynch

第三章 真谛掌握在发现者手里

>>>宝藏就在身边

要想获得成功，在投资上得到令人垂涎的赢利，你就必须能快速、准确地找到合适的股票。并不是只有专家们在高谈阔论中提及的玄奇复杂的理论，才能给我们以最好的投资建议。一位老太太在年轻时因为喜欢喝可口可乐，就买进可口可乐公司的股票，然后就把它压在箱底，几十年再未动过。当她垂垂老矣，上天却给她特别的垂青，她已成了一位百万富婆。这样的例子当然只是幸运的个案。但是它告诉我们，你可能不需要一年中与数百个公司会谈，一个又一个小时被花费在金融分析家和共同基金业务方面专家的正式聚会上。真正有价值的宝藏，其实就在你身边。如果她当时听信了专家的建议，她一定去买那些专家所在机构争相购买的热门股票，或是当时普遍看好的电器行业的股票。



◎妻子和朋友是林奇发现宝藏的主渠道之一。



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

还好，她把目光投放在身边，做了一名生活的发现者。

林奇对他的成功记忆犹新。

贝尔快餐公司给他的深刻印象，那是由于他在赴加利福尼亚的旅途中吃夹心果所致；拉昆塔汽车旅馆是他一个在与其竞争的假日饭店工作的朋友告诉他的；沃尔沃是他一家人和一些朋友开的车；苹果计算机是因他的几个孩子在家里安了一台和后来公司的系统部经理买了几台安在办公室里才知道的；国际服务公司是麦哲伦公司的一位电器分析人员在去得克萨斯的路上发现的；邓金面包圈，他喝咖啡时总爱吃它；还有皮尔万进口公司，那是卡罗琳向他提到的。事实上，林奇把卡罗琳当成他最好的消息源之一。他最欣赏她发现了里格斯长袜。后来，当卡罗琳兴趣降低时，他的三个孩子又顶了上来。

20世纪70年代前半期，即在林奇执掌麦哲伦公司之前，他是该公司的有价证券分析员。通过奔走参观国内的纺织厂，计算利润率、价格赢利比和经纬密度，他了解了纺织行业。但比较起来，这些信息没有一条比卡罗琳提供的更有价值。在他的研究工作中并没有发现里格斯长袜，但卡罗琳在去杂货铺时发现了它。卡罗琳去购物，当她推着满满一车的生活用品来到收银台，等候结账时，恰巧看到了在收银台的旁边有一个金属架，上面展示的是一种妇女用的紧身袜，用五颜六色的塑料蛋壳包装着。包装有趣，价格便宜，卡罗琳顺手就买了两条。此后，便一发不可收拾，很长一段时间内非此袜不穿。后来，她才知道，这是哈尼斯公司在全国几个地方试销的里格斯长袜。试销点就恰巧包括林奇一家所住的波士顿郊区的这一家杂货铺。

哈尼斯公司的营销策略是恰当的，你可以在泡泡糖、剃须刀等小商品旁顺手捡一双里格斯长袜，而不用跑到专用柜台去找。这样的便利性为产品找到了很多的随机用户。而里格斯长袜的质量更是优质的，这种长袜含有被人称做重丝的材料，所以比一般长袜耐磨。袜子穿起来也合身。这样很多随机用户又都变成了回头客。哈尼斯公司对试销情况进行了统计，调查员采访数百名即将离开试销商场的妇女，问她们是不是刚买了这种紧身袜时，令人惊喜的是很多人的回答都说。再问她们是否知道这是什么牌子时，多数妇女却表示记不清或没注意。哈尼斯公司依然很高兴，因为他们是这样算账的：

哈尼斯公司已经在商场和专用商店销售该公司一般商标的长袜。按一般习惯、妇女们平均每6周逛一次商场，而每周要去两次杂货店，这样，当这些妇女买一般商标长袜的概率是1时，她们买里格斯长袜的概率就是12。所以，在

杂货铺里销售长袜是一个受欢迎的好办法。哈尼斯的营销主管说：你只要数那些在收银台结账的妇女手推车中有多少塑料蛋，你就可以大致算出里格斯长袜的销量。可以设想一下，如果一种产品在商标名字还未被普遍认识到的时候就能有好销路，那么一旦牌子公布出来，其知名度将会更高，并且其销路就会更加畅通。在打出知名度后，你就可以想象在全国范围内这种袜子的销路如何。

那些买袜子的妇女，那些看着妇女买袜子的店员，那些看见他们妻子买回袜子的丈夫，这样的人有多少呢？起码几百万。但其中有谁关心过如果对里格斯长袜进行投资将会取得多大的成功呢？在这种长袜打入市场两三年后，你已可以在任何一家超级市场上发现它，明白它是一种畅销品。但是并不是所有人都会清楚为什么制造里格斯长袜的哈尼斯股票可以名列纽约股票交易所的上市证券中。卡罗琳无须具有专门的投资理论，也无须进行纺织品分析就认识到里格斯长袜是一件好东西，她需要做的就是买一双试一试。每每想到这儿，林奇就禁不住微笑着，想吻吻亲爱的妻子。尽管很多时候他也只是抬头看看办公室墙上的照片，望梅止渴而已。

在里格斯长袜销往全国后，你可以在第一年、第二年，甚至第三年去买哈尼斯公司的股票，你的钱至少可以涨3倍。但是，许多人并没有买。他们或许都在关注着太阳能公司或卫星天线公司的股票，为此忘了他们还要穿衬衫。林奇告诉大家：最佳的投资对象不是来自于分析师的报告，而是来自于个人接触信息的直接性。

不信，你可以听听这样一个传说：一个人为了寻找宝藏离家出走，跋涉天涯。他穿越过最荒凉的沙漠，探索过最黑暗的山洞，扬帆在最危险的大海，攀登最险峻的高山，然而却一无所获。当他筋疲力尽，沮丧颓唐地带着满身风尘和空空的行囊回到家园时，这里早以断壁残垣一片荒芜。他坐在年轻时最爱坐的枫树下，却发现了树下一直埋着世上最珍贵的一颗钻石。

>>>洪德屠斯的启示

林奇借用朋友哈里·洪德屠斯的投资事例，来说明如何才能成为真正的发现者。当然，这是一位子虚乌有的先生，但在我们身边却又仿佛真实存在着，



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

就像你一位同事，一位邻居，或者就是你自己。

洪德屠斯先生喜欢坐在办公室里，一边喝着咖啡，一边阅读报纸。这一天，《华尔街杂志》和股市通讯上都提到了温切斯特激光唱片机公司。

洪德屠斯先生跷起二郎腿，拨通了自己经纪人的电话：“马克斯，你知道温切斯特激光唱片机公司吗？股票能买吗？看起来还不错呢。”电话那头传来马克斯洪亮而充满自信的笑声：“伙计，你说对了。”对方压低声音，“有一内幕，华尔街上不少基金公司已经把它列入了大量购买的计划之中了。你自己看着办吧。”洪德屠斯放下电话后，闭上眼睛，哼起小曲来。他似乎看到了希望的光芒，大把的钞票正摆在自己的眼前，只要他伸手就能拿得到。就在刚才他已委托经纪人，把自己含辛茹苦省吃俭用的全部积蓄3000美元全部用来购买了温切斯特公司的股票。

也就在这一天，他的妻子，姑且叫做亨莉艾塔——一个完全不懂金融的女人，进入了一家商场。她东挑西选，从一个柜台游荡到另一个。“天，”她不由自主地低声道，“太漂亮了！”她拎起一套女士秋装，在身前试起来。“小姐，您太有眼光了，真的很衬你！”服务员恰到好处地凑了过来，“这可是詹尼弗斯女装啊。”亨莉艾塔对着试衣镜的眼光变得温柔多彩起来。她翻开标价签，居然才这点钱？她心中暗喜。服务员说：“这是我们在这家商场新设的专卖店，今天开业第三天，还在酬宾阶段。”亨莉艾塔笑了。服务员道：“您要是喜欢，我就为您包起来吧，这尺寸可以吗？要不换稍小一号的？”

当丈夫像一个胜利者凯旋而归时，妻子也是满面红光地出现在客厅里。她迫不及待地向丈夫展示新买的衣服，几乎是大喊大叫地说：“亲爱的，漂不漂亮？只花了275美元，这可是詹尼弗斯女装！”她不停地转着圈子，一面介绍道，“那里服务人员态度很好，衣服价格又便宜，挤满了顾客，我排了好久的队才买到这套衣服。不错吧？”

丈夫并没有给出妻子所想要的反应，反倒是抱怨起来：“275美元？”洪德屠斯跳了起来，又有些自夸地数落道，“当你在那里乱花钱的时候，我可在家里计算如何赚钱，瞧，我买了3000元的温切斯特激光唱片机公司的股票，你就等着发财吧！”

丈夫的反应，就像是给高潮中的妻子泼了一盆冷水。妻子立马生起了无名之火。女人最拿手的就是提醒丈夫的无能：“我希望你能明白你正在干什么，”妻子虽然对投资一窍不通，但她对赔钱的事记忆深刻，“还记得哈瓦莱特相机

电池公司的事吗？你也说肯定赚钱，但到头来股票从每股7美元降到了3.5美元，我们损失了1500美元。”

丈夫有些底气不足了，但是他举起《华尔街杂志》晃了晃道：“当然，但那是两码事。这次肯定不一样。连杂志上都说激光唱片机是未来10年的主要成长型行业！”

夫妻之间的拌嘴情形可想而知。上床后二人背对而卧。妻子想的是詹尼弗斯秋装，丈夫做的是股票发财梦。

事实总是残酷的。激光唱片机行业中的竞争是如此激烈，被寄予厚望的温切斯特公司表现并不好，其股票价格也从10美元下降到5美元。坐在办公室里的洪先生心乱如麻。心中暗暗诅咒这该死的杂志，却又不知该如何处理这棘手的局面。想来想去，他认为比较稳健的办法就是将股票卖出去，这样还能保住一半的资本。1500美元，他自我安慰道：“只比五套秋装的价格高一点儿。”

说到詹尼弗斯，却又是另一番景象。这家妇女时装公司的行情却一路看好。从1979年12月每股不到50美分（分股后的价格）上升到1983年的9美元，后来还扶摇直上到52.875美元。无论在哪个时段投入这3000美元，洪德屠斯早以进账数十万了！就算洪先生没发现这只大牛股。那亨利艾塔呢？如果妻子将买衣服的钱，投资在公司股票上，即使这点小的投资也可以翻倍到买下整整一年的时尚服装。

直到这家时装有限公司在全国拥有400家门市部，而且大多数门庭若市的时候，洪德屠斯夫妇依旧对这个结婚彩礼般的投资机会视而不见。

又过了几年，在1987年股市暴跌508点之前不久，洪德屠斯轻而易举地发现了詹尼弗斯。现在到处都是它的身影，在经纪人公司的股票一览表上、在各种金融杂志上、在各大专栏作家的推介中，赞美之声不绝于耳的股评不断冲击着洪先生的眼球。洪德屠斯这才依稀记起当年好像听过这个名字。

这天回到家，他又提到了妻子的那套服装：“还记得詹尼弗斯公司吗，你前几年买过秋装，记得吗，你穿起来还行的那套？”妻子想了半天，道：“哦，我已经很久不去那里买东西了，价格贵了，而且款式也不新了。我现在去阿狄丽娜……”丈夫打断她道：“不是说这个，你知道吗，这家公司可是一只好股啊，还在看涨，我们得买一些！”妻子已经不管那么多了，只问：“要花多少钱？”洪德屠斯心中早有计划：“我们必须从养老储备金中先拿出2000美元来。”



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

“我们的养老储备金中还有2000美元吗?” 亨莉艾塔充满疑惑地问道。

“当然有,” 丈夫大声说道, “不久这笔钱就会翻倍, 我们应该早点发现这家公司的。”

事情的结局是这样的: 洪德屠斯几乎在最高点时买下了该公司的股票, 当时是每股50美元。然而仿佛偏和洪先生作对似的, 股价不久就跌到16美元。洪德屠斯没那么傻, 他拍拍胸口, 暗自庆幸道: “幸好在25美元时, 我就卖了, 不然损失更大。” 他下班时, 买了点小礼物, 心中盘算着怎么和妻子解释这一状况。

洪德屠斯先生的心态还算不错, 但我们还是要奉劝他, 在看过《彼得·林奇全传》之前, 莫再炒股为好。

>>>真谛掌握在发现者手里

林奇这样说: “你唯一需要做的就是发现身边值得关注的东西。因为消费者对公司新产品的接触, 对公司服务的感受都是最直接的, 这样最终使消费者对企业和认识和感知也是最直接的。如果大家都喜欢一种产品, 那么拥有这种产品的公司, 也会是一家优秀的有潜值的公司。如果你搞不准变幻莫测的股票市场, 算不清升降起伏的大盘走势, 那真的没有关系, 你只要发现那些你和你的朋友或家人真心喜欢的公司, 就足够了。我们是在投资公司而不是投资股票。”

当然, 我们不可能对所有好股都能一网打尽, 在我们身边其实拥有众多的优质股。虽然我们可能与其中大多数有缘无分, 一旦被我们碰上一次, 也就足够了。林奇拥有的资本, 不是我们个人投资者可以想象的, 因此他的投资配额表比较大。如果你真的有这种担当的话, 一旦类似这种情况, 你最好是在各种股票呈现出差别前, 先选准几种预期可以增值的股票。而如果你的投资配额表并不很大, 你只需找到一种这类股票就可高枕无忧了。

另外, 在向哈尼斯公司和邓金面食公司这类企业投资时, 最好的办法是试一试长袜或坐下来喝杯咖啡; 这样你就做了要雇华尔街专职人员来做的基本调查。所以, 逛商店或试用新产品是分析工作的主要组成部分。

由于某些原因, 非职业投资人认为开车在城里转一转, 吃点甜面包圈与开

始进行股票行情调查毫无关系。他们总是对远在天边甚至从未谋面的女子费尽心思，而视身边贤惠的妻子如无物。

有一天，某人把一份报告放在林奇的办公桌上，向他大力推介一家公司。他认为如果林奇向这家公司投资，就会碰上千载难逢的机会：该公司主要生产：百万比特S型离散记忆器，C型莫斯器件（氧化合金半自动传感器），r双极莱斯克机（简化指令型计算机），浮点系统，优化编辑系统，16数元双通道储存系统，尤尼克斯运算系统，“磨刀石”百万次振荡多晶硅发射器，高频放大器，66亿赫兹复次金属处理传输记录器，异步反向式兼容器，末梢母线结构组织，4通道间离记忆系统，还有15毫微秒能力系统……

乍一看，这些产品像其名称一样能振荡你的心1秒钟跳动100万次。然而，纵然你的经纪人向你推荐说，这是未来10年中赢利无限的天赐良机，如果你分不清这玩意儿是匹赛马还是一片硅存储片，你趁早不要涉足这个领域。

当然，发现有前途的公司只是走了第一步。第二步是进行调研。调研就是帮你区分R玩具公司和科尔科公司生产的玩具，苹果公司和特莱维多公司生产的计算机，皮埃蒙特航空公司和人民捷运公司。如果仅仅发现就能成功的话，林奇也不会在比尔德诺尔公司的投资上遭遇滑铁卢了。该公司是7-11点商店系统的分支，专为雅皮士们服务，就在林奇办公室的街对面。这个故事我们在后面还将详细讲到。

又比如科尔科公司。该公司生产的丑娃娃是20世纪最畅销的玩具，但这并没有挽救这个经营平平的公司的严重亏空；虽然它的股票曾戏剧性地在一年中迅速上升（这主要是因为家庭游戏机带来的“丑娃娃热”），但最终在1988年该公司已正式登记破产。这样的例子，在林奇管理麦哲伦公司的许多年里，其实还有很多。但公司的总体收益并没有受到影响，它依然取得了辉煌的成绩。林奇自我总结道：“这部分是由于我能够发现那些不为人重视和抢购的股票，并亲自进行调研。我深信，任何一位投资人都能由于采取这种办法而获利。”

Biography of Peter Lynch

第四章 投资的第二步是调查

>>>调查坦登

乔这是一个阴雨的天气，搭着朋友的汽车向公司驶去，林奇又开始了一天的征程。像往常一样，朋友开车，他的妻子坐在前排，和老公议论着昨晚的电影。林奇对二人的谈话充耳不闻，坐在后排，他很少说话。后排宽敞的二人座位，正好给他放公文包和一大摞资料。车程还得有30多分钟，他正好利用这段空闲时间再阅读一下分析员的推介报告。说实话，车上晃得厉害，时间看长了头会晕。可他又总觉得如果不利用车上的这段时间，真是暴殄天物。难道陪着他们聊聊电影明星的艳史？还是红袜队的一记全垒打？林奇感到很不甘心。于是仗着年轻，眼力好，就这么看下去，虽然有些头晕但还能支持。直到45岁时，有一位医生朋友介绍了一种方法，他才避免了头晕。这位医生朋友说：“一个人使用周围的光线阅读时，他眼睛的瞳孔会放大，在这种情况下，眼睛就容易患运动病。如果反过来，你减弱四周的光并集中于书中的亮点，你就不会晕车。”这个办法果然很灵验，不过，在车上阅读的机会也不多了，因为学会这招的1年后，彼得·林奇就退隐于闹市了。这是后话，一笔带过。

这天的推介报告里，有一只坦登公司的股票，让林奇陷入沉思。这是一家从事电脑软件的公司，本是林奇最害怕碰到的类型：既是电脑股，而且又非常热门。林奇有心放弃，但从报表上花团锦簇般的数据来看，又有些舍不得。都说林奇无股不爱，他又怎么会只为了固守自己的理念，而放弃一朵鲜花呢？望着车窗外的绵绵小雨，林奇已盘算好了调研的计划。

“专业人员不断打电话到公司查问情况，业余投资人却从不这样做。其实，如果你有具体问题，投资人关系处是得到答案的好地方。许多公司都愿意和持100股以上的任何投资人交换意见。如果是小公司，你可以亲自和总裁本人交谈。”林奇总是喜欢以电话询问的方式打头。

“喂，你好，请问是坦登公司吗？”

“是的，这里是坦登公司投资人关系处，很高兴为您效劳。请问我能为您做什么？”



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

林奇听过一个朋友接下来这样问道：“你们打算怎样处理债务？”对方明显不太高兴，只敷衍着说了几句。朋友也无法问下去，说了句“希望你们还能涨上去”就挂了电话。林奇事后告诉这位朋友：“给公司打电话之前，最好先把问题准备妥当。真正应该从投资人关系处得到的消息是公司对你所关心问题的反应。你的设想是否合理？会不会成功？”比如针对债务的问题，林奇建议道：“你看这样问会不会更好些？”林奇拨通了那家公司的电话，问道：“我从你们去年的年度报告中得知，你们已经减少债务500万美元。你们打算如何进一步减少债务呢？”听出林奇有备而来，对方立马谨慎起来。很认真的列举了公司的一系列降本增效的举措。最后还热情地邀请林奇来公司总部参观。

又回到坦登的电话上，“今年有何有利因素？”林奇在寒暄之后，看似随意地问道。

“公司新产品已快要问世，这将是软件业的一场革命。虽然目前仍正在测试阶段，但已经引起了众多公司的关注。我们会加快速度，保证它在年内问世，以满足市场需求。”

“那真不错，那有没有什么不利因素呢？”

“您知道我们公司这两年的发展速度，”电话那头，充满自信的声音答道，“我们有最杰出的软件工程师，有最有效的管理模式，有理想的销售渠道。我们实在想不到有什么不利于发展的因素。”

对方顿了顿，“不过，我们得向您说实话，如果真有什么不利因素的话，只能说，竞争是比较激烈的。您知道甲骨文公司他们一直在虎视眈眈。而且听说他们也在生产类似软件，性能也不错，到时，可能会有一场短兵相接的较量。”

林奇很满意对方的诚恳：“您叫什么？我想去拜访你们的总部可以吗？你知道我正好在这附近度假。”

对方表现出非常热情的态度：“我叫汤普森，非常欢迎你来。明天行吗？正好明天有一场年会要举行。”

后来，林奇每讲到这个故事时，会停下来，告诉听众。调研的第一招，就叫交流与沟通。打电话到公司查询、充分利用经纪人、结识投资人关系处的工作人员、询问竞争对手……都是很有效的手段。

如果你把经纪人当做顾问，那就请他用两分钟的时间讲讲他所推荐的股票。但你也或许要问他一些比较专业和详细的问题。

如果你和公司的人员交流，你可把谈话总结为三个不利因素，四个有利因

素。在大多数情况下，你得到的信息会证实你原先的怀疑。如果你是行家，情况尤其如此。但偶尔你会得到意想不到的情报：实际情况要比表面显现出来的样子更好或更糟。这种出乎意料的情报对买卖股票是大有用处的。

如果你能通过参观总部或是参加年会结识一些相关人士，那就更好。对于结交，各人需要的程度不同，但年会确实是建立有用的人事关系的最佳机会。比如坦登公司的那位汤普森，将会发挥关键作用。林奇故意卖了个关子，又开始说下去：

“股东最大的乐趣之一是参观你所持股的公司总部。如果总部就设在你住的地区，那约定时间是易如反掌的事。他们会很高兴为持股2万份的股东安排参观。如果公司离得远，则可趁夏季休假顺便安排参观。通常你会得到热情的招呼，你也会发现意想不到的情况。”

那天，几经周折，林奇才找到坦登公司的总部。门面不大，非常简朴。林奇说：“事实和数据均可在电话上得知。但参观总部会产生一种直观印象。当我看到塔克·贝尔公司总部挤在一家保龄球室后面时，立刻产生了一种好印象。当我看到它的经理人员在不像样的斗室里办公时，我感到震惊。显然，这些人不会把钱浪费在置办像样的办公室上。”林奇想起有一次让一个实习生去参观曼尼、莫和杰克三小伙公司。实习生回来报告说费城的出租车司机根本不愿送他到公司总部去，因为那是一个著名的贫民区。这位年轻人汇报时那深深的不屑一顾的神情，反而让三小伙公司在林奇心中留下了极深的好印象。再看看尤尼罗亚尔公司，林奇一想到就叹了口气，这家伙成了著名的反面教材。它坐落在康涅狄格山坡上，像一所漂亮的预科学校。公司里精美的古典家具、漂亮的窗帘挂饰、上光的核桃木墙面都让林奇觉得不舒服。林奇认定，高级陈设搬进屋子之时，正是你该担心公司的收益下降之际。果然，尤尼罗亚尔公司也就顺坡下滑。今天看到坦登公司，林奇再次感到印象不错。而让林奇印象更好的还是那个汤普森。

汤普森30出头，似乎比林奇还略年轻一些。白静的面容，也戴着金丝眼镜，瘦长的身形，总给人诚恳的感觉。他亲自把林奇带进会场，为他介绍情况。对林奇的要求，有求必应。“温文尔雅，衣着整齐，谈吐得体”是林奇对他的评价。林奇满意极了，无论是对公司还是对汤普森。

然而，下面发生的事，让一切有了天翻地覆的变化。

在查看坦登公司的委托声明时，林奇意外发现了汤普森的名字。他倒吸了



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

一口凉气，问汤普森：“你进坦登公司几年了？”汤普森礼貌地躬身答道：“3年，确切说到下个月，整整3年。”林奇越发感到不对劲：他发现由于汤普森的坦登期权和直接股票买卖，这个进坦登公司不久的年轻人竟有2000万美元的资产。这个普普通通的人由于坦登股票发了财，听起来真有点难以置信。不是说年纪轻轻不能发财，而是坦登的股价有些不合理。就在林奇通过交流沟通，通过实地考察，觉得公司值得投资时，他通过汤普森发现了不合理现象，终于放弃了购买坦登股票的冲动。尽管当汤普森礼貌地与林奇握手道别时，林奇心中还有一份遗憾。但是后来，坦登股票果然大幅下跌。

由于有了坦登的前车之鉴，在接下来面对电视录像公司时，林奇就警觉了很多。有一次，他在波士顿的一个集体午餐会上遇到了电视录像公司的创始人。林奇对这个创始人兼大股东也持有同样的怀疑。该公司生产的计算机辅助设备在市场上有很多竞争对手，此公又拥有该公司1亿美元的股票。林奇暗自思忖：等我开始在电视录像公司股票上赚钱时，此公岂不是要成为腰缠2亿美元的富翁了吗？我的看法不一定是事实，但我决定不买进该公司的股票。结果，果不其然，该股票从40.5美元一路下跌到1美元。

林奇总结说：如果你无法想象两家公司的代表人物会赚这么多的钱，那么，十有八九你的怀疑是正确的，虽然我无法科学地证明这一点。

>>>留意观察

从卡罗琳在超级市场上发现了里格斯女长筒袜的公司和林奇因吃面卷饼发现了塔克·贝尔快餐店之后，林奇一直认为逛商店、尝食品是一种基本的投资战略。当然，这代替不了对重要问题的查询。这一点已由比尔德纳公司一事证明。但你考虑做股票生意时，亲自查看一下实际情况总是令人放心的。

当林奇已从朋友彼得·罗斯那里听说R玩具公司时，他就亲自到当地的R玩具具商店看看，这使他确信这家公司知道怎样做生意。不信你接下来看看第三卷里的故事，你要是问问那里的顾客是否喜欢R玩具商店，几乎所有的人都说他们会是回头客。

当林奇买进拉昆塔股票之前，在它办的汽车旅馆住了三夜，这也是耳熟能详的故事了。

林奇又进一步说道：“当然，投资人关系处也会告诉我这一情况，但亲眼看到名牌花露水只卖79美分一瓶，亲眼看到顾客又挤又嚷地抢购这种花露水的情景，感受就是不一样。财务分析人员会告诉我，节省钱商店在坎贝尔·苏坡公司放弃生产家犬食品后便买下了价值数百万美元的拉塞家犬食品公司，并很快又将其卖出，因此赚了一大笔钱。但若是亲眼看到人们排队抢购家犬食品，你就会确信节省钱商店的计划是成功的。”

林奇一再讲述着他在三小伙公司、苹果电脑以及克莱斯勒上的成功经历，他说实地考察，让他坚信自己的选择，从不后悔。

林奇在《崛起在华尔街》中说道：“国家各地情况越是相同，一家商场的俏货就越会在其他商场同样走俏。现在你可以回想一下有多少种产品的成败是你早已预料到的。我为什么在孩子们穿着奥肖科谢公司的宝宝服长大之后就不再买奥肖科谢公司的股票了呢？我为什么听了妻子的朋友抱怨里布克皮鞋挤了她的脚后就不再向里布克公司投资了呢？想想吧，由于邻居说某种旅游鞋不好，你也就失去了买进价格涨五倍的股票欲望。所以，这种走马观花、留意观察的方法中也大有学问呢。”

任何一家上市公司都会以财务报表的形式，对外披露自己在某一时段内经营情况和财务状况。财务报表其实给投资者提供了一个了解企业的平台，前提是报表如果是真实的话。但是，无数年度报告、财务报表的命运却往往是送进废纸篓，这并不足为怪。大多数投资者对此并不感兴趣，因为后面附的数字犹如天书。不过，有个办法可以只花几分钟就从年度报告上得到有用的情况。林奇向我们推荐了他的一个阅读报表的办法，尽管很枯燥，但却非常实用。他说他在每份报告上花的时间也就是几分钟。

以福特公司1987年年度报告为例，林奇作了如下分析：

我直接找到报告第27页印在较差的纸张上的资产负债表。

资产负债表列出公司的资产和债务，这对于我来说是至关重要的。

第一栏是流动资产。我看到公司现有56.72亿美元的现金和现金项目，另外还有44.24亿美元的市场证券。两项相加即为公司流动现金总数，差不多为101亿美元。在右边一栏里可把1986和1987年的现金情况加以比较，我发现福特公司储存的现金越来越多，这是生意兴隆的标志。

然后我再看资产负债表的另一部分，即“长期债务”一栏。我在这一栏中发现1987年的长期债务为17.5亿美元，比前一年减少了许多。减少债务又是生



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

意兴隆的一个标志。如果现金增加、债务减少，资产负债表就说明企业在发展。反之，企业就在衰退。

从现金总数中减去长期债务，还剩83.5亿美元，这就是福特公司的“净现金”数额。如果现金大于债务，情况就对企业有利。不管发生什么事情，福特公司也不会破产。

你也许会注意到福特公司的短期债务为18亿美元。我一般在计算中不看短期债务一栏。斤斤计较的人常常为此担心，但何必在毫无必要的情况下把事情弄得十分复杂呢？我用一个简便的方法，即假设公司其他资产（如库存货物等）足以抵消短期债务，我相信这种简便方法是行之有效的。

人们常常会发现长期债务超出公司现金数额。现金减少、债务增加，这样公司的财务地位就很弱了。在迅速阅读报告时，你需要了解的正是公司财务地位的强弱。

下一步就是阅读第38页上的十年财政总结表，以便了解十年来总的情况。我发现售出股票达5.11亿股。我还发现这一数字在过去两年里年年下降。这说明福特公司在回买自己的股票——这无疑又是一个好兆头。

用5.11亿股售出股票除以83.5亿美元的现金和现金资产，我得到了每股福特股票可值16.30美元这一净现金数字。

然后呢？再要读的部分就比较复杂了。如果你不想继续读下去，那就可以读点关于亨利·福特的报道，再问问你的经纪人福特公司是否回买股票，现金是否超过了长期债务，以及每股值多少现金之类的问题。

简要说来，哪些指标值得关注呢：销售比例、现金状况、账面资产、负债率、价益比、现金流量、股息、净资产收益率、存货等都是非常重要的数据，要善于从这些数据中发现别人看不到的信息。

对于账面价值，林奇认为有一种理论是极为错误的，那就是如果账面价值为每股20美元，而实际售价只有每股10美元，那么投资者就以便宜一半的价钱买到了想要的期货。这种理论的错误之处在于标出的账面价值常常与期货的实际价值毫无关系。账面价值常常大大超过或低于期货的实际价值。例如，1976年年末，阿兰伍德钢铁公司的标明账面价值为3200万美元，即40美元一股。尽管如此，该公司在6个月后还是破产了。其原因在于该公司更新了一套炼钢设备，该设备的账面价值为3000万美元，但由于计划不周，操作上又出了差错，结果毫无用处。为了偿还部分债务，该公司以约500万美元的价格把轧钢板机

卖给了卢肯斯公司，工厂的其他部分则几乎没有卖得多少钱。

在资产负债表右面的负债很多的情况下，左面的超值资产就更加不可靠。假定说一家公司的资产为4亿美元，负债为3亿美元，结果账面价值是正1亿美元。谁能确保负债部分的数字是实实在在的呢？假如4亿美元的资产在破产拍卖中只能卖得2亿美元，那么实际上账面价值就是负1亿美元。公司不仅一钱不值，还倒欠不少呢。投资在按账面价值购买一种期货时，必须对这些创值到底值多少有一个详细的了解。

账面价值常常超出实际价值，同样，它也常常低于实际价值。林奇认为这正是投资者挖掘隐蔽性资产，从而赚大钱的地方。

对于那些拥有诸如工地、木材、石油和稀有金属等自然资源的公司来说，这些资产只有一部分真实价值登记在账面上。例如，一家铁路公司在1988年把130公里长的铁路用地卖给了佛罗里达州，当时，这块土地的账面价值几乎为0，而铁轨的价值却达1100万美元。

Biography of Peter Lynch

第五章 I CAN PLAY:我能

>>>天降喜讯

5月似乎是林奇的幸运月，他就是在10年前的5月走进了婚礼的殿堂。而这个5月，也好像预兆着将有什么大喜事的发生。1977年5月，在林奇加入公司刚满10年的时候，乔治·沙利文总裁将林奇叫到了办公室，他们作了一次深入的长谈。

“彼得，”沙利文总裁直呼其名，“你来公司多久了？”

林奇道：“我1966年就在这里实习，1969年开始在管理研究部做投资研究员，1972年做了证券分析师，后来还当了研究部副主任，1974年我做了主任。呃，那该死的3年。”

沙利文笑笑，他知道林奇的意思，1972—1974年间，美国股市大崩盘，这是自1929年来的最大一次股灾，麦哲伦基金管理公司也深受其害。“所以76年的时候，我们将麦哲伦与埃塞克斯基金合并了，船大好抗风浪嘛。”

沙利文稍停了一会儿，道：“算了一下，你到麦哲伦公司已经10个年头了，现在公司资产已增加到2000万美元，这是一个了不起的成就，对今后公司的发展你有什么见解？”

林奇胸有成竹地说：“现在世界经济正进入后工业革命时期，以电脑为代表的新兴产业将逐步取代老的产业，成为经济发展的高速增长点。麦哲伦公司在过去的10年中，虽取得长足的进展，但是，我们的发展速度仍然落后整个美国乃至世界经济的增长速度。因此，我建议公司必须调整投资战略，以顺应时代潮流。”

沙利文先生点头道：“彼得，我正是为此事而苦恼。自美国从越南撤军之后，一场新的经济危机正在威胁着我们在股票市场上的投资。我知道你从来不会有5年有一次经济衰退的说法，可是事实上我们正处于前所未有的困难时期，道·琼斯指数上升无力，各公司的赢利也大幅下降，我们的财产在账面上正在逐渐消失。你虽然有着乐观的预测，可我却面对着遭受损失的股东怒气冲冲的指责。”



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

林奇微微一笑，忽然话题一转道：“这几个月搭地铁上下班让我有个心得，车要走了，等下一班就是，不用追赶。有些人珍惜时光，为了两三分钟，跑步赶火车，不幸的是有时不仅没赶上，反而摔倒、被门夹着、脚扭到的机会都比别人高很多，真是不划算啊！反正下班车一会儿就来。”接着他又说，“股票也是一个道理。也不用追，这个涨了，还有没涨该涨的；也有涨了会跌回来的，追股票的下场跟追地铁一样。美国经济在一定时期内的波动是存在的，但对于投资者而言，在有的时候都是有着机会的，一些产业在一定时期后面临危机，但同时又另有一些产业正在朝气蓬勃地兴起。许多投资者总对那些正在鼎盛期的产业产生兴趣，却不知道鼎盛过后危机就将到来。面对新兴的产业又不能正视其发展潜力，总是在其已明显兴起的时候才蜂拥而至，这时当然就错过了最佳的投资时期。所以，依我看来，在股票市场中，所谓的衰退是不存在的，这个时期正是调整投资策略的好机会。”

沙利文总裁从椅子上站了起来，笑道：“将来会有人称你为没有‘周末焦虑症’的‘死多头’的。”一会儿，他正色道，“我已经老了，我总是相信你会给我带来信心。现在看来，你是麦哲伦公司总经理的最佳人选。”这项突如其来的任命令林奇又惊又喜。说实在话，他相信自己有这个能力领导麦哲伦公司取得成功，但又有些担心，自己只有33岁，他的肩膀能够担负这一重任吗？

>>>大展宏图

1977年5月，麦哲伦基金公司迎来了他们新的一位也是最出色的一位总经理。从这一天开始，麦哲伦基金公司将注定成为华尔街回报率最高的基金公司，林奇也将注定要成为华尔街的最出色的投资人之一。

此前，第一次石油危机在西方世界造成极大的恐慌，美国随后陷入了严重的经济衰退。之后，美国开始建立战略石油储备，1977年第一批原油入库，试图扭转经济的下挫趋势。林奇上任之期正值美军败走中南半岛，世界经济在能源危机扫荡下奄奄一息的悲惨岁月。这是否预示着他将在美国经济最困难的时候成为股海最出色的弄潮儿呢？

上任伊始，道·琼斯工业指数似乎非常不愿意给这位新上任的总经理面子，在市场普遍看空的情绪影响下，两个月之内股指指数从899点下跌至801点。这

当然也成了“林奇法则”最有力也是最有趣的例证。

林奇接手麦哲伦基金公司的时候，公司资产规模是2000万美元，但是公司投资配额表上却只有40只股票，我们都知道林奇在华尔街素以持股种类多，高换手率闻名。而公司总裁内德·约翰逊先生却是一个比较保守的人，他只喜欢市场份额较大、业绩稳定增长的绩优股。为此，内德先生建议我们这位新上任的总经理继续减少公司投资配额量，他认为2000万美元资产的最佳配额量是25种。在办公室里，林奇恭敬地听着，走出来，他却把配额提高为60种股票。当然，林奇并不是打入公司内部的内线，更不是为了标新立异而与他心中的“巨人”内德先生背道而驰。只是，他喜欢股票，就像女人天生热爱钻石一样，只要一遇到自己喜欢的股票，他就会忍不住地要把它买下来。而在当时，他喜欢的股票遍地都是。

在1977年整整一年中，林奇就忙于换股——他不仅要将自己选择的股票替换前任的股票，还要将股票变现偿付投资者的赎回要求。这就是他的高换手率的由来。在熊市里共同基金被人们所抛弃，麦哲伦基金被迫自1977年到1981年连续4年对新客户封闭，同时基金单位被惊人地赎回，约缩水1/3。彼得·林奇临危受命，高换手率实在是不得已而为之。当然，这还取决于彼得·林奇的“进攻性策略”，用他的话说，要“不断寻找更好的股票来换掉我已经选中的股票”。

在1978年的基金年报里，林奇主张：减少持有汽车工业、飞机制造业、铁路、公用事业、化学工业、电子工业和能源工业的股票，增加金融机构、广播公司、娱乐业、保险业、银行金融业、消费品工业、宾馆行业和租赁业的股票。在1979年的基金年报里，林奇则提到了他所特别关注的5大类别公司：中小成长型公司；前景正在改善的公司；处于低谷的周期性的公司；高收益和红利不断增长的公司；那些被市场所忽视或资产价值被低估的公司。好在麦哲伦基金是资本增值基金，有权购买任何资产，让林奇有了充分施展才能的余地。

高换手率也给他留下许多遗憾，不少股票在他卖出后走势强劲，取而代之的新股票却不尽如人意，以至于他经常自嘲“拔掉鲜花，浇灌杂草”。不料他的这句话竟成了名言，有一天晚上居然接到巴菲特的电话，请求允许他在给股东的年报中引用这句话。可见，巴菲特对此也深有同感。像电影一样，买卖股票也是一种“遗憾的艺术”。

林奇说过：“我宁肯买地方小石料场的股票，也不做20世纪福克斯电影公



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

司的股东，因为福克斯有强大的竞争对手，石料场却是自己所在行业中的翘楚。”内德先生的目光常常停驻在福克斯、可口可乐这类大型公司的股票上，而林奇常常能发现诸多的“小石料场”。往往就是这类小型的刚刚上市的公司能给他带来10倍，甚至100倍的收益，大型公司的股票只能用来保值，却不具有更好的投资作用。

内德先生并没有因为林奇的“阳奉阴违”而发火，相反地，他总是站在一定的距离之内看看林奇，脸上微笑着，什么也不说。虽然他们的办事方法不同，但是内德先生不会在林奇提出意见的时候就反对。他尊重林奇的选择，他知道既然让林奇当了这个总经理，就应该让他放手去搏，而不能让他受到投资方或董事会的左右。何况林奇一直在用业绩不断证明着自己。

林奇的投资配额表越来越大，一直到了公司一度仅储蓄和放款协会的股票就有150种之多的程度。林奇说，他买这些股票不是仅仅从存放平衡的角度出发，而是着眼于全局。当然，每一只股票，林奇都是经过详细调研认为有利可图才会进行交易的，因为仅仅投资一家自己认为效益良好的公司是不够的，

中国有句古话说“疑人不用，用人不疑”。内德看着投资配额表上的股票只数越来越多，他忍不住有些担心，这与他经营公司的理念、运作的模式完全不同。但是他并没有阻止林奇，更没有因此免去林奇的职务，他在等待一个结果。这或许就是美国式的工作作风吧，大度、信任、放手。

这四年的封闭期对于林奇不啻于一种严格的训练，他被迫熟悉各行各业，了解导致每一个公司或行业盛衰的种种因素。在人称共同基金之都的波士顿，他每年访问几十家公司总部，在地区性投资会上了解几十家公司，邀请200家公司来麦哲伦公司共进午餐，举行各种座谈，形成了每月至少和每一个主要行业集团的代表人物交谈一次的惯例。而他自认最重要的收获，是懂得了自己做研究的价值。

工夫不负有心人，林奇取得了骄人的业绩，尽管基金被赎回了1/3，基金额却跃升到5000万美元。1981年，麦哲伦基金与塞拉姆基金（Salem Fund，原道氏理论基金——DowTheory Fund）重新开始向公众公开发行。

对于大型基金管理人的困境，林奇当然是深有体会，他的应对之道，是规模越大越关注成千上万的小公司，所谓小基金买大公司，大基金买小公司。林奇手里的股票群因此也日益庞大：1983年4月基金资产额突破10亿后，基金持有的股票个数膨胀到了450只，到了秋季就又翻了一倍，达到900只，后来更达

到1400只。

美国著名的学者、演讲家威尔·罗杰斯曾说过一句很有名的话：“我从没遇到一个我不喜欢的人。”正如林奇，他似乎从没遇到一只自己不喜欢的股票。证券业的人常常在《巴伦》杂志上调侃——你能说出哪一种股票林奇没有吗？迅速地，林奇如蔡志勇那样，在华尔街无人不知，他的持股量、高换手率和高收益是人们常常谈起的话题。其实，也有许多股票是林奇不喜欢的，这些将在后文中提到，或许能给读者带来某些启示。

>>>新官上任

其实，林奇大量买进的同时也在大量卖出。用他自己的说法，那900只股票中有700只的资产总和不到基金总资产的10%，而且有许多股票还是列在“考虑卖出”的名单里。他每个工作日早晨的必修课，就是把所持股票列表按字母顺序浏览一遍，决定买什么卖什么。有一次林奇休假在外，在国家公园的电话亭里，交易员用了2小时还只报到首字母为L的股票。用一个形象的比喻，林奇的麦哲伦就像是海洋生物中个头最大的须鲸，靠大量吞食南极磷虾为生。

即便如此，他还是发现不能够买到足够多的优秀小公司的股票。购买大公司股票要花几个月的时间建仓，要卖掉老股票则需要更大的耐心。然而，林奇的业绩却依然辉煌，他自称其成功的秘诀，是“高明的管理”，用现在时髦的话来说，那就是发挥团队的作用。

按照大多数基金公司的惯例，是基金经理从分析人员推荐的股票中进行挑选，研究工作由分析人员完成。这对基金经理来讲，是省事的，特别是就工作的安全性而言。因为一旦买错了股票，他们可以责备分析人员提供了错误的信息。当他们受到老板指责时，基金经理会很自然地说：“是分析员的错，他们提供了错误的信息。”老成练达的分析人员在经过几次教训后，就开始保守起来。他们不求有功但求无过，于是不再提供富有想象力的推荐，转而兜售人人可以接受的公司。这样他们也有推卸的理由。假如一个分析员推荐了稳健的IBM的股票，即使股价有所下挫，他们也可以抱怨，声明这是IBM的错。基于此，林奇也就理解了为什么他们写的分析报告如此沉闷，缺乏惊喜。林奇首先从制度上进行改革。公司的基金经理都做得独立的研究，并对其结果负责。分



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

析人员的工作照常进行，他们只需把研究结果送给基金经理，基金经理则有接受或拒绝这些专家们意见的自由。这样一来，分析人员只负责提供大量信息，至于信息的好坏，带来的后果，都由基金经理本人承担。于是放开了分析人员的手脚，他们又开始活跃起来。比如美容小店、R玩具公司、拉昆塔汽车旅馆等公司信息，都是这些分析员的杰作。这是一种“1+1>2”的制度安排。现在，分析师与基金经理共同组成强大阵容，形成团队合力，确保公司选出好股票。

为了保护调研队伍的积极性与战斗力，林奇还积极主张开发新基金，像店头股票基金、海外基金以及退休金增值基金，都成为大受欢迎的基金。林奇认为即使新基金没有取得成功，也能给分析人员开创新的研究领域。同时也可以给年轻的分析人员提拔的机会，让新人崭露头角。林奇知道，别想让年轻人一辈子都坐在枯燥的冷板凳上，要么他们会被打磨得没有了脾气，要么随时都可能被竞争对手拉走。调研队伍的损失将会严重影响麦哲伦的立足之本，这是林奇不愿看到的事。林奇从基层做起，他知道这里面的苦处。

另一个具有开创性的改革，是麦哲伦公司的“首席交易员”体制：1983年基金在交易员拜伦·莱登之外，配备了第二位交易员卡莱尼·德卢卡。此举果然大大提高了交易这个重要环节的工作效率，使林奇可以把更多的精力放在研究股票上。其中的奥妙是两人作了分工，莱登只管买进，德卢卡则专管卖出。许多年后那位德卢卡小姐嫁人，离职前一天公司允许她做一次买盘，体会一下买入的心情。她看到卖主24元的报价后居然马上以24.5元价格买进了。

最有意思的，则是一帮相继担任林奇的助手的小伙子。所谓助手，就是给上市公司、分析师打电话，好让林奇更有效地利用他宝贵的时间。这些小伙子却因为林奇的言传身教，先后成了公司新设立的基金的基金经理：里奇·范亭成了富达成长基金、富达清教徒基金的基金经理；丹尼·弗兰克经营特殊事件股票基金；乔治·努伯经营海外基金；鲍勃·斯坦斯基接收成长基金（后来执掌麦哲伦达10年之久）；威尔·丹尼夫负责反向基金；杰夫·维尼卡负责麦哲伦基金。让林奇感到格外高兴的是，每任命一位新经理，就多了一条寻找好股票的信息源。

这些经理与分析师每天集聚会议室交流寻找好股票的资讯，这很快成为公司制度化的正式日程。在林奇主持的交流会上，每个人只有3分钟时间推介他的好股票。后来林奇更进一步把报时器设定在1分半钟。林奇认为，只有三言两语就能讲清楚的股票才是好股票。

细心的林奇还规定，为了避免打击个人的自信心，允许对意见不加评论。也就是说，当别人提出意见时，你可以接受，也可以置之不理，但不允许批评对方，不允许说“购买克莱斯勒的人都是猪”之类的话。这样做的好处是，大家把注意力集中在意见本身，而不是提出意见的人。每个人也就都能从容发表意见，而不会因怕被嘲笑，从而有所保留，不敢畅所欲言。这是他在做分析师时，就开始注意到的。在那时的会议上，他就鼓励他的同事们不要互相批驳对方的观点，用他的话说“不要批驳我对沃尔沃的观点”，而应当解释自己的观点为何是正确的。那些日子里，每每当他和同事发生争论，而产生不愉快后，他回到家里，倒在卡罗琳的怀中，喋喋不休地发着牢骚：这些倒霉的会议，90%是热而10%是光！他们都是那么感情用事！都是那么教条主义……卡罗琳总是默默地倾听着，然后告诉他，你是正确的，你肯定会有机会改变这一切的。果然，现在他有机会，也有能力改变这种局面了。后来这种制度被分析报告所代替，原因是基金不断壮大，需要发言的人太多了，需要表达的内容也太多了。

到了后来，随着基金规模扩张，麦哲伦的调研人员在华尔街的地位也日渐高涨。他们发现了一些更有效的信息采集和了解公司的途径。比如参加全国各地举行的投资会议，在两三天的时间里了解几十家公司的情况。对基金经理

◎林奇随时随地谈论他的工作，图为他参加某投资年会的聚餐会，仍不忘掌握第一手资料。





BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

来讲，接受邀请参加投资会议是一件非常节约精力的事。

林奇保留一张某年度的投资会议表：4月，在亚特兰大举行东南几地区企业投资会；5月，某地举办小型高技术企业的投资会议；9月，蒙哥马利证券公司在旧金山召集投资会议；秋天，在克利夫兰召开会议；明尼阿波利斯举办类似的关于中西部地区企业的会议；在巴尔的摩、波士顿……在路易斯安那有两个分开举行的会议，一是关于能源制造商，另一个是关于能源服务企业。此外还有一些零星的专题讨论会，研究生物技术企业、饭店、电报电话公司以及银行等行业的投资问题。由于常常有两三个会议同时举行，公司便会派出代表团，这样保证能够在每个会议上都有自己的代表，及时掌握第一手资料。

有时，在会议上了解到某些企业的近况非常之好，林奇就提前离开会议室，打电话下达买进指令。

在会议空闲时间，林奇还会租辆车或叫出租车，去走访那些没有派人参加会议的公司。林奇说：“我去过很多城市，但对你如果问我它的市容市貌如何、风景名胜怎样，我是答不上来的。但你如果问我，《财星》杂志评出来的500家大公司中有哪家在这个城市，我会如数家珍地报来给你听。”

林奇从高尔夫球场上的球童，一跃成为华尔街的金融巨子，这就是典型的美国梦，只要你有才能，不管你有怎样的背景，你都能获得成功。当然，

◎林奇作为高达副总裁，携夫人参加公司庆祝宴会。作为公司史上最成功的经理人之一，他以实际行动回应了当年的那些疑问。



华尔街也是残酷的，它不会永远驯服于某一个人，他会用种种的手段来吞噬你，让你死于它那看不见的魔爪之下。

不管怎样，现在，彼得·林奇正式成为华尔街的一名显要人物了，以前他虽然一直从事着与股市有关的工作，但一直是处于幕后，所做的工作也是辅助性的。如今，他站在了前台，管理着麦哲伦公司2000万美元的资产，直接搏杀在华尔街的第一线。

人们不禁要问，年仅33岁的彼得·林奇能够胜任吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

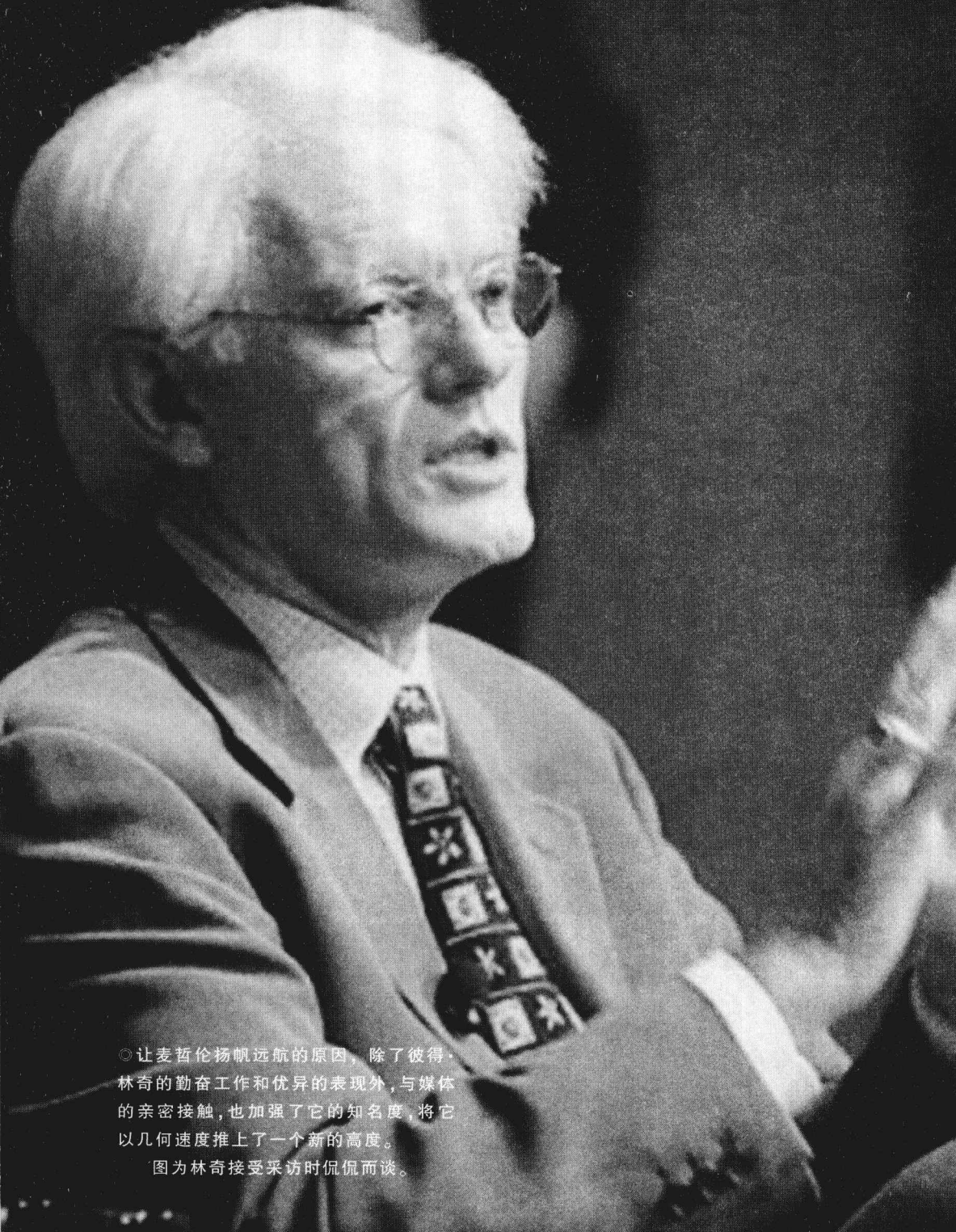
Biography of Peter Lynch



卷三

麦哲伦在远航

彼得·林奇 | 全传



◎让麦哲伦扬帆远航的原因，除了彼得·林奇的勤奋工作和优异的表现外，与媒体的亲密接触，也加强了它的知名度，将它以几何速度推上了一个新的高度。

图为林奇接受采访时侃侃而谈。

Biography of Peter Lynch

第一章 林奇微服私访记



>>>R玩具公司的大顾客

1978年3月，萎靡的美国金融界被初春的微风拂过，又有了一些生机。这可以在新一轮的消费热潮中找到端倪。

我们知道林奇有一个交际圈，就像我们现在的QQ群一样，人们经常联系。用他们的话说：“如果我有5美元，给了你，我们俩还是只有5美元。而如果我有一个好信息、好主意，给了你，这样我们每人就都有一个了。”这一天，林奇就从一个叫罗斯的朋友那儿，听到R玩具公司这个名字。麦哲伦公司正在考虑是否要购进R公司股票的事，林奇觉得正好可以从这位朋友这儿了解一些情况：“你觉是这公司的基本面怎么样？”罗斯想了想说：“刚脱离母公司，反正报表上看是不错。”林奇笑笑，他知道该怎么做了。

他通过助手，要来了纽约所有R玩具公司专卖店的地址，所谓“纸上得来终觉浅，须知此事要躬行”。他决定走遍这些店面，实地去了解一下。

一天下午，纽约25大街，“大苹果”里最繁华的商业街，坐落在这里的R玩具公司专卖店，迎来了一位戴着金边眼镜，面容略显疲惫，衣着普通的青年。他站在店门口张望了半天，从店标到周围环境，从卫生情况到客流量都打量了个遍。忙碌的导购小姐正在向大家介绍公司产品的分布情况，不时有孩子的尖叫、大笑充斥其间，她刚微笑着和进来的这位打了个招呼，就立即被一个抱孩子的妇女叫走。进来的这位，掏出小本仔细记录着什么，想想记记，又放下。

导购小姐不知道，眼前这位就是将来要在美国投资界叱咤风云的林奇。这时才30出头的他，还只是小荷才露尖尖角，正处在奋发图强的阶段。这是他今天第五次走进R玩具专卖店，在之前他已经走过4家R玩具专卖店，对这个公司产品的销售情况、顾客满意度、品牌认可度有了比较细致的了解。但他还是坚持认为，多一些采样数据，会避免分析的单一性和偶然性。

“小心些，别碰着我的狗。”林奇被一声清脆的童声吸引住。他定睛一看，是一位5岁左右的金发男孩，在追着到处乱跑的玩具狗。那毛茸茸、憨态可掬

的小玩具，此时正肆无忌惮地向他冲了过来。林奇蹲了下来，截住了这只电动玩具：“给你，你的玩具小狗。”“不。”孩子瞪着天真的大眼睛，说：“他不是玩具，他是我的托尼。”说着，抱过林奇手上的小狗放在了地上，“快走，托尼。我们打猎去。”小狗向前跑去，孩子也欢快地跟了上去。此时林奇就听到有好几个孩子的声音此起彼伏，“妈妈，我也要这个。”“我们也把托尼带回家吧，爸爸。”

林奇刚站起身，一个略有些丰满的少妇抱着一只大玩具熊，和他撞了个满怀。“对不起，夫人。”林奇本能地反应道。那妇人也忙不迭地说：“应该是我的错，我得追上托米。”她指了指追着玩具狗的那个男孩。林奇顺着她指的方向看去，那孩子正和玩具小狗开心地玩着。林奇赞道：“那是个可爱的孩子。”听到别人夸奖自己的孩子，妇人有些高兴：“谢谢，可就是太顽皮了。”林奇说：“这是孩子的天性，我家老二和托米就差不多大。孩子都是这样的。不过她们不喜欢玩具，怎么，托米很喜欢这里的玩具吗？”妇人说：“嗨，几乎每个周末都要带他来一趟，家里的玩具柜里装满了玩具。”“妈妈，托尼要回家了。”听到孩子的呼喊，妇人匆匆与林奇道别。林奇又在小本上记下了一笔。

林奇又在店里参观浏览，这里和前面几家店一样的拥挤。琳琅满目的玩具，总是吸引着那些童颜幼齿。在他们的“命令”声中，家长忙不迭地抢着把钱送给收银员，以免稍迟一会儿，就引起孩子们哭泣的抗议声。林奇估算了一下，就算是这样，这里还不算是他今天所见过的最忙碌的一家。

晚上回到家，林奇来不及洗个澡清爽一下，就一头扎进书房，翻看着笔记本。他把今天的所见所闻，整理出来，得到一个结论：R玩具公司的玩具深入童心，而且这家店的顾客大多是回头客，会经常性地光顾这里，至少在纽约是这样的情况。

谨慎的林奇还是没有贸然作出结论。他问自己：如果仅仅是纽约畅销，而在全国其他地方并不如此呢？回到公司，林奇召集研究部的人员，制订了一个更为详细的调查计划。他们将对全美各大中小城市进行一次全面的抽样调查，以得出一个更加准确和全面的答案。

有人小声嘟囔着：“这样兴师动众值得吗，它只是刚从破产企业里脱离出来而已。”他指的是R玩具公司之前的母公司洲际百货公司，因经营欠佳濒临倒闭的事实。这位新来的常青藤大学的高才分析师显然还没有适应林奇的风格，



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

他们在学校里学的只是通过报表就可以知道一家公司的好坏。林奇正色告诉他：“作为公众基金管理公司，在资产稳定增值方面，我们有着义不容辞的责任，必须小心谨慎。而调查研究将是比纸上谈兵更直观、更有效的方法。”林奇说：“我带头去做。”

接到这个周末去旅行的电话，卡罗琳将信将疑。她先是怀疑自己听错了，然而开心地大笑起来，嘴角还没放下，她在电话里问她的老公：“你不是又要做什么调查吧？”

不管做不做调查，不管目的地是迈阿密还是芝加哥，只要一家五口在一起，就是幸福快乐的时光。自从林奇执掌麦哲伦帅印后，全家还很少有这样的机会呢。

看着窗外变换的景色，三个孩子一直乐个不停。姐妹们之间相互打闹，然后向父母告状。卡罗琳还装腔作势地制止斥责，林奇则干脆放任自流，还问孩子们：“你们喜欢什么玩具，爸爸送给你们中间最听话的一个。”卡罗琳小声说：“别买了，前几天玛德琳还带来好几个洋娃娃呢。”玛德琳是卡罗琳的妹妹，前几天从马里兰州来看他们。林奇第一反应就是，回头看看是不是也是R公司的产品。

按照助手提供的地址，到达迈阿密的第一站就是一家R玩具专卖店。林奇停好车，回过头来，对三个宝贝女儿说：“刚才你们三个都很乖，爸爸决定给你们一人买一个玩具，你们去挑吧。”玛丽说：“爸爸，可我们还是想去迪斯尼乐园。”卡罗琳看了一眼林奇，转过头去对女儿说：“迈阿密也有很多好玩的地方，一定是你们乐于见到的，等一会儿就去，先听爸爸的话买玩具吧。”林奇趁着挂空挡的机会，拍了拍卡罗琳的手。如果不是有孩子在，他会热吻妻子一下以示感激的。老大玛丽已有八九岁了，她先跳下车，接着抱下了只有4岁的老三贝思，然后又搀下了老二安妮。在林奇的鼓动下，带着两个妹妹进了R玩具专卖店。

迈阿密这家店的规模一点也不比纽约的小，顾客也很多。这一家五口的阵容，引来了导购小姐的热情接待。孩子的天性是一样的，三个女儿都被眼前这些可爱的玩具吸引住了，现在叫她们走也不肯走了，各自朝着自己喜爱的玩具奔去。“我早说过，孩子肯定会喜欢这些玩具的。”林奇有些得意地说。卡罗琳挽着老公，看着全神贯注挑选玩具的孩子，微笑着什么也没说。

有了妻子在旁边，林奇可以更方便地去和一些孩子的母亲打招呼，他总是

不失时机地向她们询问对R公司玩具的看法。结果得出的结论，和在纽约的大同小异。这里的玩具深受孩子们的喜爱，她们也总是常常带着孩子来这里购买玩具。

林奇满意地在本子上密密麻麻地记录着，要不是卡罗琳的提醒，他还没有注意到三个孩子已经抱着各自喜欢的玩具在等着他呢。玛丽选了一个益智的组合玩具，安妮拿的是一款遥控小汽车，贝思抱着一个小洋娃娃。林奇爽快地掏了钱，带着孩子上了车。

孩子们都有些迫不及待地摆弄着手里的玩具，热乎劲还没过去，林奇又把车停下了。“到迪斯尼了吗？”玛丽问。“不，宝贝，爸爸想给你们准备圣诞礼物了。”林奇指着对面的百货公司说，“进去挑礼物吧。”玛丽不解地问道：“圣诞节不是在12月吗？”小女儿抢着说道：“我知道，圣诞老爷爷也加班了，像爸爸一样。”卡罗琳看到橱窗里张贴着的R玩具公司的广告海报，便清楚了一切。她配合着对孩子们说：“快点，去把圣诞老爷爷最好的礼物拿出来，最好把明年圣诞的礼物也挑好。”

也许后年、大后年都不需要再买礼物了，林奇车一路停，车里的玩具也一路增加，孩子们最后实在不知道想买什么了。卡罗琳悄声对林奇说：“还是找一个游乐园让孩子玩一下吧，再买下去，我们得下车让玩具坐了。”望着面前一家R玩具专卖店进进出出的欢快的孩子，林奇笑笑说：“我们不必再买下去了，这就去痛快地玩吧。我知道有一个乐园很有意思，旁边的甜点店听说

◎林奇曾说过：“我宁愿买药品、软饮料、刀片等公司的股票，因为它们是人们必须不断购买的物品，我也不愿去玩具公司投资。”但是在经过一番调研之后，林奇仍然购买了R玩具公司的股票，并且大赚了一笔，这是否意味着我们不能生搬硬套理论呢？





非常有特色，我们这就去。”

回到纽约后，汇总了其他调查员带来的调查报告，林奇决定大量买入R玩具公司的股票，最后事实也证明，这是一项成功的投资。

当然，林奇曾说过：“我宁愿买药品、软饮料、刀片等公司的股票，因为它们是人们必须不断购买的物品，我也不愿去玩具公司投资。在玩具业中有人 would 发明一种娃娃，可爱无比，每个孩子都会买上一个。但一个孩子买一个布娃娃足矣。8个月后，这种玩具娃娃就被从货架上取下，让位给另一个人发明的另一种更新式的布娃娃。”林奇的结论是：“既然四周皆是稳稳当当的行业，何必冒险投资于行情万变的行业呢？”这样的结论又与他上面的举动是否有矛盾呢？我们应当变化、辩证地理解，绝不可生搬硬套。

>>>随处都可调研

奔波于证券市场中的林奇养成了处世冷静、善于观察身边事物的特有习惯。他甚至留意妻子卡罗琳和三个女儿的购物习惯，每当她们买东西回来，他总要扯上几句。一次，妻子卡罗琳买回了“莱格斯”牌紧身衣，他发现这将会是一个走俏的商品。经过他的调研后，麦哲伦公司当即买下了生产这种紧身衣的汉斯公司股票，没过多久，股票价格竟达到原来价格的6倍。同样，当许多投资机构看空美国最大的有限电视公司的股票并大量卖出时，林奇却反其道而行之，最终依然满载而归。对此，林奇的看法非常简单。因为，据他的观察，他的家人都非常喜欢有线电视节目——大女儿玛丽迷恋和欣赏通俗音乐，小女儿特别喜欢迪斯尼节目，妻子也盼望着观看尼克尔迪思的表演，甚至他自己都非常爱好CNN的新闻和有线电视上的体育节目。邻居和朋友家也大抵如此，这注定将是吸引人眼球的行业，林奇是这么想的。

柏林顿购物中心在林奇看来像是一个美国的老式的城镇中心，有池塘、公园、大树。池塘的对面是一字排开的4家商场，池塘边的两层商业大厦分布着160多家独立的商店。这样大而全的购物中心全美有450座，在林奇看来这又是发掘好股票的金矿。我们不妨看看林奇在几乎逛遍全国购物中心时一路看到的：家居超市、雷米特、盖普、沃尔玛等零售企业，其股票从1986年到1991年涨了50倍；“电器小屋”1970—1982年涨了100倍；连锁店“我们是玩具”的

股价则从25美分涨至36美元；莱维兹家具涨了100倍；林奇的女儿们喜欢的“碧加”饮料，其股票1991年在加拿大挂牌，股价一年内从3美元涨到26.75美元……

发现“美容小店”（Body Shop）的过程就又是一个范例。那是圣诞节前，林奇带着女儿去柏林顿购物中心采购礼品，一进门孩子们就直奔这家小店。这家小店卖的产品很独特，比如香蕉和草莓制成的浴液、蜂蜡染眉毛油、水果味唇膏、胡萝卜保湿膏、兰花油洗面奶、麦粥摩擦膏、海底泥香波，等等。虽然林奇并不欣赏这些产品，却被顾客盈门的景象所感染，他发现这家小店的销售额接近于大商场的1/3。于是他想到了公司分析师曾推荐过这家公司的股票。一次正在闲逛的时候，他意外了解到这家门店的女老板，居然是他的公司里原来的同事。这位叫斯蒂芬森的女士在几年前放弃了资料部负责人的高薪职位，自己出钱开了一家美容小店，这在当时也引起了公司里不大不小的一些波动。

林奇从经纪公司的分析报告以及与斯蒂芬森的交谈中了解到，这家英国公司由一位家庭主妇发起，1984年发行股票并在伦敦挂牌，很快发展成专营水果护肤品的国际特许连锁企业。公司产品成功的秘诀在于采用天然原料，卖点是健康而不是美丽，产品价格比折扣店贵，却比专卖店便宜，因此其每平方英尺营业面积销售额在加拿大是零售店里最高的。斯蒂芬森的经验是经营这样的连锁店当年就可赢利，因此她打算再开一家新店，为此公司董事长特地从英国赶来考察，说明公司对业务扩张的审慎态度。在美容小店里，一位顾客告诉林奇，他夫人和女儿都很喜欢这个地方：如果一个45岁和13岁的人都喜欢同一家商店，那就值得对这家商店做一番研究了。林奇的结论是，这家公司的统一经营模式、扩展计划、资产负债等情况良好，年增长率25%~30%，是一家质地优良的好公司。

当然林奇也有他的烦恼，那就是其股票的42倍市盈率太高。林奇知道，任何成长型股票只要市盈率超过40倍就很危险，但是林奇还是做了一番研究：当时标准普尔500指数的市盈率是23倍，增长率为15%的可口可乐市盈率是30倍。两相比较，问题的关键是美容小店能否保持其增长率。林奇对此充满信心，他认为随着公司的全球扩张，会有数千家美容小店连锁店，股价会再升70倍。林奇为此在《巴伦》杂志上推荐这只股票，他建议投资者先买进一部分，等其股价下跌时再补仓。

“发现有前途的公司只是走了第一步。第二步就是进行调研。调研就是帮



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

你区分R玩具公司和科尔科公司生产的玩具，苹果公司和特莱维多公司生产的计算机，皮埃蒙特航空公司和人民捷运公司。”林奇在《崛起在华尔街》中这样说道。

林奇在参观加州一家三小伙公司的下属商店时，售货员几乎卖给他一整套轮胎。林奇并没暴露身份，衣着也很普通，他当时只想随处逛一逛，看一看，但那个售货员热情周到，在他的如簧巧舌下，林奇几乎要带着4个新轮胎乘飞机回家。林奇感叹道：有这样的售货员，三小伙公司就没有卖不出去的东西。也许此人属于例外的过分热情型，但他们确实有这种人才。

滑冰场外、商场门前、保龄室门口、教堂前面，凡有停车场的地方，你都可以调查汽车工业的情况。调查机会之多，令人惊讶。每当林奇看到一辆停着的克莱斯勒小面包车或福特金牛牌汽车，就溜过去问司机：“你喜欢这车吗？”“买多久了？”或是“你说这车值得买吗？”在得到的回答全是肯定的后，林奇认为这对克莱斯勒和福特公司都是好兆头。卡罗琳也是林奇编外的助手，她在忙着逛商店，分析服装公司、皮尔第一进口公司和麦克唐纳快餐店新推出的新产品的情况。

>>>调研的几种方法

林奇说：“共同基金的经理有千般难处，但也有一大优势，这就是公司都愿意找我们交谈。只要我们愿意，一星期可以谈上好几次。当许多人劝你买进他们的股票时，你不知会感到自己多么受人欢迎。我横穿全美国、遍访各公司。董事长、总裁、副总裁、分析人员交给我无数资金开支表、扩大经营计划、降低成本措施等一切与未来效益有关的资料。同行的基金经理也会把他们听到的消息告诉我。我若是不能到公司去，公司也会来找我。”

“从年度报告中得不到的情报，则可去询问你的经纪人。打电话直接找公司查问、亲自去公司查询、或是在群众中做些调查工作（所谓的走马观花式调查）。”

如果说调查研究是林奇成功的重要法宝的话，我们将从下面的很多故事里，发现这一事实。调研之勤与调研之巧，促成了林奇择股之多和择股之成功。也许我们现在提纲挈领地总述一下，将有助于读者对于这一精神的整体把握。

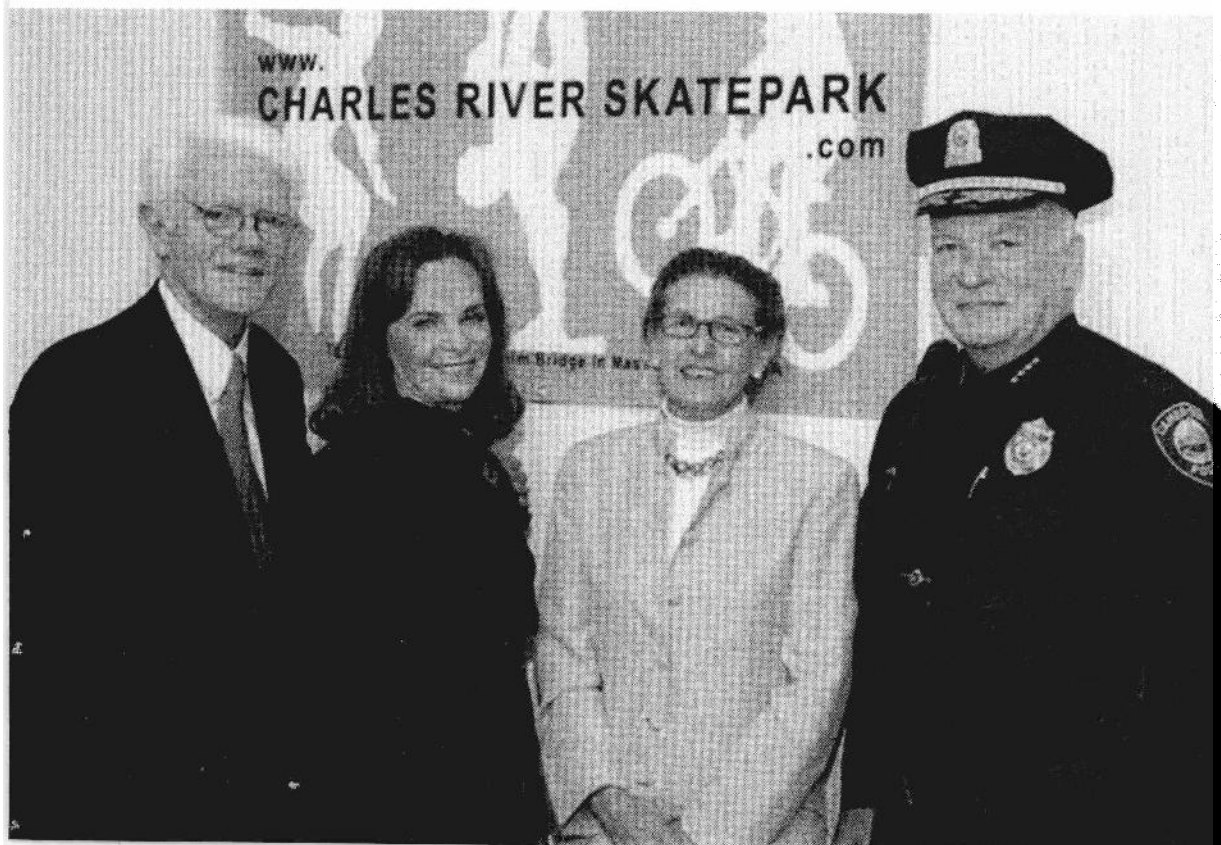
1. 充分利用经纪人。既然你付钱给经纪人，当然也要指望他为你提供全面服务。也许，人们会每星期打几次电话问经纪人“我的股票行情如何？”或“股市行情怎样？”之类的问题。但是，了解证券的现价并不等于投资调查。我还知道，当股市对你不利时，经纪人还会像父母一样安慰你、像朋友一样劝告你，并为你预测行情的变化。

2. 打电话到公司查询。专业人员不断打电话到公司查问情况，业余投资人从不这样做。如果你有具体问题，投资人关系处是得到答案的好地方。许多公司都愿意和持100股以上的任何投资人交换意见。如果是小公司，你可以亲自和总裁本人交谈。

3. 参观公司总部。股东最大的乐趣之一是参观你所持股的公司总部。林奇强调他参观公司总部，主要是想得到一种直观印象。事实和数据均可在电话上得知，而只有一些细节必须眼见为实。

4. 结识投资人关系处的工作人员。通过参观公司总部和参加年会，是建立有用人事关系的好办法。

◎调研的方法多种多样，比如参观总部、结交工作人员，等等。





BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

5. 阅读报告。无数年度报告的命运是送进废纸篓，这并不足为怪。封面和彩色页张上的东西还可以看懂，但却无大价值。后面附的数字则犹如天书，但又相当重要。不过可以直接看资产负债表列出公司的资产和债务，这对投资者来说是简单而又至关重要的。

尽管这些内容，我们将在以后会详加叙述，但还是要在这里先简单提出来，因为它们对你更加深入了解本篇的故事，有很好的作用。

Biography of Peter Lynch

第二章 苹果



>>>残缺的苹果

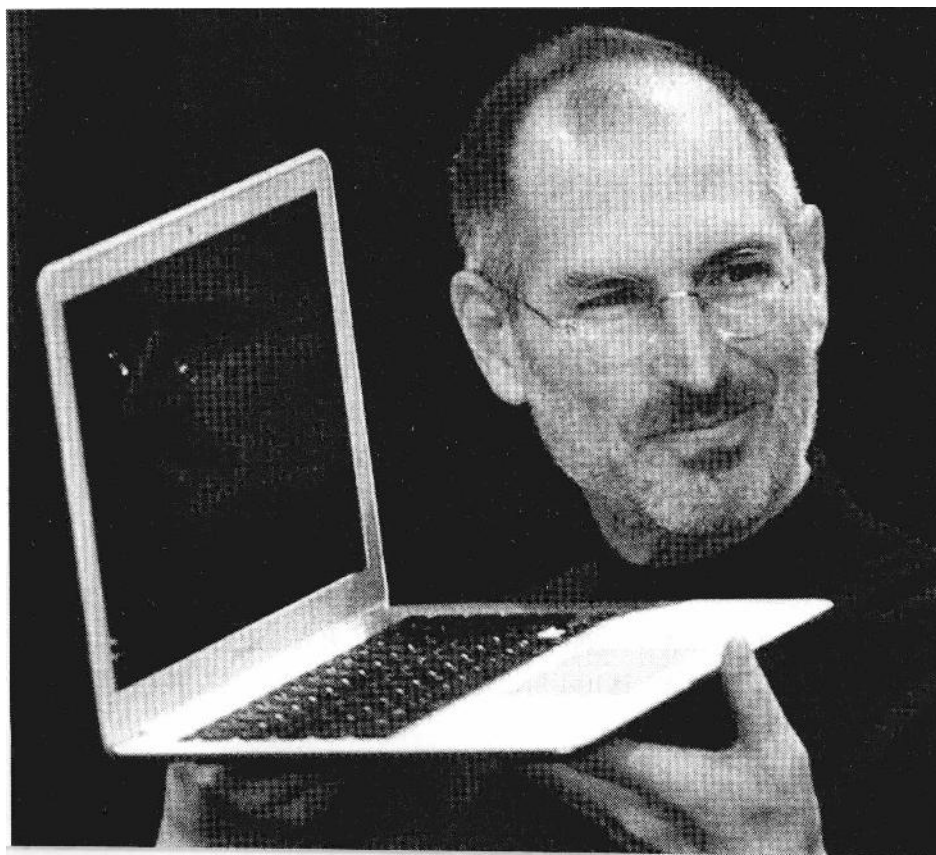
硅谷一直流传着这样一个略带夸张的传说。西方世界有三个半苹果，影响了全人类。第一个是亚当夏娃在伊甸园里偷吃的禁果，因为它，亚当夏娃从此流连人间成为人类始祖。第二个是引发特洛伊木马屠城惨案的金苹果，一枚由嫉妒之泉灌溉的果实，曾引来从人类到天神之间的数十年的血战。第三个是牛顿坐在树下被砸到的那一个，从此人类向科学时代迈进了一大步。还有半个便是乔布斯的苹果公司，它的LOGO是一个被咬了一口的苹果。说来有趣，它的构图灵感来自于牛顿的故事，而有人说它就被夏娃吃过一口的那个苹果。苹果公司的历史也是传奇得令人迷醉。有人这样为他讴歌：“在IT业，她独一无二，无与伦比。是她创造了个人电脑产业，但是如今她却被挤在边缘，仿佛是这个产业的过客；这是一个赤裸裸商业化的领域，金钱是唯一的指挥棒，微软就是绝对的榜样，但是只有她依然在越来越冷落的象牙塔彷徨留恋。这是一个野蛮人的领地，用冰冷冷的金钱、产品和技术改造一个时代，只有她依然怀抱文化，试图为这个世界注入人文和情怀。她也是高科技公司，但她还是艺术家；她也得为股价和生存而战，但她还是诗人；她经历无数内忧外患和生死考验，但她依然如生命力不息的战士。传统高科技的竞争规则，世俗成败的观念和标准，都无法衡量她、评价她。她不断受伤、不断自残、不断迷途、不断失落，但是她的生命力总是超越我们凡人的思维。因为有了她，IT业因此不过于机械，因此不过于冷酷。因为有了她，微软再强大也无法获得足够的尊重，盖茨再多的金钱无法填补内心的一种空虚。当然，她就是苹果电脑，就是乔布斯和沃兹缔造的奇迹，整个IT业的孩童，所有电脑用户的情人，全人类的诗歌。”

苹果公司创始人之一的乔布斯，于1955年2月生于美国旧金山。生父是大学教师，生母是大学生，说得残酷一点，他只是二人一时欢愉后的副产品而已。然而像众多著名的私生子一样，他聪明而且叛逆，激情而又冷酷，注定他的一生跌宕多彩，不能有半刻消停。有乔布斯灵魂附体的苹果公司也是同样如此。

20世纪70年代，电脑作为一种昂贵的设备开始被一些大型公司和机构采用，面向个人办公和学习的电脑还没有出现。苹果公司开启了个人电脑时代。走在这个时代最前列的、也是最核心的两个人，史蒂夫·乔布斯和史蒂夫·沃兹尼亚克（下文简称沃兹）。二人是发小，一个技术高超，是电脑超级高手，却沉默寡言，不善言谈；一个表达清晰，理解问题迅速，而充满激情。两个人一拍即合，从游泳到制作电子产品，成了很好的搭档。沃兹从加州大学伯克利分校退学后，加入惠普成为一名工程师。而乔布斯却从昂贵的理德学院退学，只身来到印度，参禅苦修。当二人重新聚首之后，乔布斯的梦想，加上沃兹的技术，二人就在车库里钻研出世界上第一台个人电脑——“苹果Ⅰ号”。确实与比尔盖茨的经历有些相似，要知道若干年后，他们的成功经历影响了一代人。有几乎整整一个时代的美国大学生热衷于模仿他们的偶像，纷纷从大学辍学而投

◎苹果电脑公司曾在个人电脑方面独领风骚，但由于决策失误，错失发展良机，从80年代中期开始走下坡路，曾经，它的市场占有率仅仅为7.8%，股价不到30美元一股，可见选股不仅是一个有潜力的行业，关键还要有一个高瞻远瞩的管理层。

图为苹果创始人乔布斯展示新产品。





身创业之旅。

1976年的愚人节，像个作坊一样的苹果公司宣告成立。至于为什么叫苹果，乔布斯有两个理由：一是他在印度的时候，常常靠吃苹果度日，苹果代表生命力；二是将来公司在电话黄页里面会比较靠前（A在字母顺序中最靠前）。

在独具慧眼的大富豪马库拉的资助下，苹果I号获得了巨大成功！

1977年，个人电脑史的苹果元年。马库拉以平等合伙人的身份，正式加盟苹果公司，并出任副董事长，乔布斯担任董事长，沃兹任研发副总裁。由马库拉推荐的迈克尔·斯科特出任苹果公司首任CEO。

1977年4月，“苹果II号”在旧金山举行的美国西海岸计算机交易会上大获成功。当年实现销售收入250万美元，此型号连续5年畅销不衰。

1980年12月12日，苹果公司在纽约上市，融资1.01亿美元，创造了美国当时IPO的最高纪录。

1983年，苹果公司实现销售收入9.8亿美元，继上一年，第二次进入《财富》美国企业500强，位列第291名。28岁的乔布斯由于拥有财富2.84亿美元，成为美国最富有40人中最年轻的一个。那些在7年前压宝苹果的风投人士更是笑开了花，他们的原始股票，升值243倍！

然而辉煌背后，却悄悄掩来阴影。IBM、DEC都宣布进入个人电脑领域，立志分享由苹果垄断的市场。而这时，苹果公司上上下下早已经让胜利冲昏了头脑，长达5年时间，居然没有出现任何有价值的创新！还是“苹果II号”在打天下。技术人员失去了创业初期的研发热情，消费者们也陆续发现“苹果II号”的各种问题。带领团队的斯科特并未在意，他安慰乔布斯不用慌张，已经在组建团队准备推出更好的“苹果III号”。1981年6月，尚未成型的“苹果III号”已经全然不顾后果地高调宣传，并承诺年底完工。然而“苹果III号”失败了，不仅拖到1982年5月才面市，而且技术指标远远低于当初的承诺。“苹果III号”事件给苹果公司的声誉带来巨大影响！

1983年，面对IBM咄咄逼人的攻势，苹果公司的市场份额迅速缩水，乔布斯挖来时任百事公司CEO的斯高利，乔布斯对斯高利说的一句话，改变了后者的命运：“你想一辈子卖糖水，还是想改变世界？”

斯高利是执掌苹果公司的第一位科班出身的管理专家，苹果公司由此进入了扩张规模的10年，年销售收入由1983年的10亿美元提高到1993年的80亿美元。但是，我们要清楚，这10年恰恰是整个个人计算机市场巨量成长的10年，

由于产品研发和市场定位的问题，苹果正在逐步失去市场，市场份额由20%变成8%。

在1985年8月的董事会上，斯高利公开了对乔布斯的不满，且有理有据。董事会其他成员似乎早已与斯高利达成默契，尤其是那位幕后铁腕人物马库拉。董事会通过决议，解除乔布斯的一切行政职务，包括他的Mac研发领导职务；乔布斯只担任苹果的董事长，不得介入具体经营事务。

从此，斯高利可以彻底推行他的改革，但是毕竟经过了一段时间的较量，延缓了改革的推进。这段时间相对于计算机市场的瞬息万变可谓漫长的等待！斯高利的正确举措一下子变成亡羊补牢，虽然说是为时未晚，毕竟给成功打了折扣。打发走了乔布斯，他还要面对乔布斯留下的那些乔布斯版的技术精英们，以及最终让他无法解决的乔布斯版的苹果文化。

在野的乔布斯，这时还只是一个30岁的年轻人，他可不愿意就此在董事长位置上养老。他觉得自己被斯高利的阴谋所害，那次董事会就是斯高利的“残酷突袭”（乔布斯的原话）。带着对自己“引狼入室”的深深自责，乔布斯决定另起炉灶，他一方面秘密联系旧部，一方面有计划地出售苹果股票筹集资金。然而，根据股票交易规则，大宗交易都会被例行报表公开，董事会觉察后，准备彻底开除乔布斯。乔布斯这次没有被动，而是提前一步高调宣布辞去董事长职务，与苹果Bye-bye！

斯高利曾说过：我认为任何人都管不了苹果公司，它有点像意大利，充满着创造力，也充满了混乱。这就是苹果CEO的宿命！

阿米里奥是苹果公司历史上任职时间最短的CEO，这位曾经拯救过几个困顿企业的卓越管理者逐步发现了苹果公司的痼疾，并尝试开出一剂剂良方，而这些问题在他的前任CEO看来，绝对不是新发现。令人无奈的苹果文化，成了乔布斯不在的日子里，所有敢于品尝苹果而最终落得满嘴酸涩的几位CEO的共同宿命。

>>>一波三折

苹果公司和乔布斯的故事说起来是一波三折，对于它的股票投资也是如此。如此起伏跌宕，让很多人垂涎欲滴，却又望而生畏。有人开玩笑地总结



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

说：很多人开着宝莱入市买苹果，很快就开着宝马出来了，但是晚上睡了一觉，就发现只能改开一厢的夏利了。

在苹果最火暴的时候，仅仅还在概念中的“苹果 III号”就在加利福尼亚取得1万台的学校订单。整个华尔街近乎疯狂地抢购苹果的股票，大有谁不买终生遗憾的意思。投资者聚首一堂，交谈三句以内几乎都要谈到有关苹果或者乔布斯。

然而仅仅几年以后，还是同样的苹果，还是同样的华尔街，形势却发生了惊人的逆转。苹果股票从单股60美元暴跌到16美元，之前还是车水马龙的场景，一下子变得门庭冷落车马稀。苹果失败的原因是多方面的，用内忧外患来解释再恰当不过。尽管不久Macintosh正式问世，开创了图形界面的先河！但是技术上的进步，掩盖不了管理方式、市场营销和远景规划方面的缺失。乔布斯的个性魅力是一把双刃剑，既带来了巨大的号召力，也带来了无法科学管理的弊病。CEO斯科特在“苹果 III号”上的进退失据，也给苹果的品牌带来致命的打击。而蓝色巨人IBM恰如雄狮初醒，来势汹汹，肆无忌惮地鲸吞着苹果的市场份额。这样的形势让华尔街公认乔布斯和苹果公司恰如昙花一现，已走到尽头。因此，尽管苹果的股票价格已如此低廉，还是让投资者退避三舍，谈虎色变。

大家买时跟着买，大家抛时跟着抛，如果林奇也是这样操作，只能说是谨慎，而谈不上伟大了。在林奇看来，也许苹果的情况还没那么糟糕。毕竟这家公司刚刚攀上荣誉的巅峰，不应退缩得如此厉害。而且只要乔布斯还在，他们完全具备给人惊喜的能力，找回自己的市场，甚至重建神话，这都是在情理之中的。然而推断毕竟只是推断，虽然林奇认为如果要投资苹果电脑，现在就是最好的时机，但是这个投资将十分冒险，谁也不敢贸然下手。

那是一个周末，林奇难得地和和家人在一起坐在长桌前，共进晚餐。卡罗琳准备的菜肴非常丰富，林奇一边细细品味，一边关心着孩子们的思想动态和生活状况。大女儿玛丽说起每天放学都要去同学珍妮家坐一会儿，因为她有一台了不起的电脑，可以打出字，还可计算出好多算术题，甚至会发出声音。玛丽问爸爸：“我们能不能也买一台电脑，这样我在家里就可以用它了。”林奇微笑着点头，仿佛眼前坐着一位将来的IT高手。“当然可以。我的小天使，但要记着，电脑只是工具，”他指指脑袋，“这里才是你们最宝贵的财富。”玛丽开心地推开餐具，跑到林奇的跟前，踮脚抬头要亲吻爸爸的脸。林奇把她抱到了

腿上，让她小小的油嘴狠狠地亲了一下，这是属于父亲特有的欢乐。玛丽又说：“爸爸，它能是苹果电脑吗？珍妮家的就是苹果的，很漂亮。”林奇眼中突然一亮，他也狠狠亲了小玛丽的额头一下，开心地道：“你真是爸爸的小天使。”看着父女俩开心得抱成一团，其他两个孩子也纷纷加入了进来，卡罗琳微笑着摇摇头，默默收拾起桌上的盘碟。

当晚，林奇在书房里写着分析日记：投资者要应用生活中的常识，用对周围生活中对那些产品的了解，来帮助自己选择股票，这是一个成功投资者的出发点。从生活和消费中寻找发展良好的企业，对于成功投资来说非常重要。你不能把投资和生活完全地生硬割裂开，而应是让他们相互地汲取营养。针对苹果公司的情况，如果一个孩子都是这么信任这一品牌的话，苹果公司还是非常有发展前景的，他们还有很大的市场。毕竟过去他带给人们欢乐和实效的这种印象，还深植在人心之中。

第二天上班，林奇来到办公室，发现桌上放着一位部门经理提交的一份报告，其中也提到他们需要购置两台新的苹果电脑。林奇叫来经理，询问他为何非要苹果电脑。经理解释说：“习惯了，我一直就认为苹果就是电脑的代名词。”他接着反问道，“难道您觉得还有什么电脑在提高工作效率方面，能超过苹果吗？”林奇爽快地在报告上签了字，然后破天荒地对经理说了声谢谢。让经理有些丈二和尚摸不着头的感觉。

和经理的谈话，再一次坚定了林奇的信心。他相信苹果仍然有很好的公信力和潜市场，虽然目前他被IBM、DEC打压，但是没人能独吞天下，随着电脑的普及，市场将不断放大，苹果仍是大有作为的。

不久，他毅然逆风行动，购入100万股的苹果股票。

也许有人会诟病林奇作这项决定时有点“拍脑袋”的意味，这是颇似乔布斯风格的灵感型操作。无论从报表分析还是公司现状调查，都没有有力的数据可以支撑林奇的想法。也许整个麦哲伦公司里，也只有林奇深信，苹果公司作为家用电脑业的王者，一定会采取措施拯救目前的危机。那样，苹果公司的股票肯定会重新暴涨。

果不其然，1982年6月，苹果公司进行全面改组。斯科特出局，乔布斯重新招兵买马，输入新鲜血液。同时，乔布斯代表公司发表道歉声明，并保证“苹果Ⅲ号”将重归符合消费者心理的销售路线。经过一系列动作，苹果在市场的处境有所改观，其股票价格也开始出现回升。



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

林奇在苹果公司股票上的投资又大获成功，单单前后的差价就很可观。但紧接着又出现一个问题，是见好就收，还是长期投资？林奇产生了犹豫。如今苹果公司的股价已接近暴跌前的水平，林奇几乎获得了近一倍的利润，按他往常的做法，肯定会拍拍屁股走人。但是乔布斯和他的苹果公司是如此有魅力，连林奇也是依依不舍。

经过这次苹果公司成功的危机处理，林奇确立了这样的信念：苹果公司是家成熟的、能自我调节的公司，虽然在前进的道路上依然会存在很多变数，但是它继续发展的趋势是不会变的。有激情、有朝气、有技术、有创新，在乔布斯带领下苹果公司一定会给投资者带来更大的惊喜。

然而，却正是这个乔布斯，又将刚远离悬崖的苹果，重新带到了火坑里。真所谓成也乔布斯，败也乔布斯。乔布斯无疑有很强的个人魅力，是公认的发明天才，有强大的蛊惑力和煽动性。然而，他并不善于管理，也缺乏与之匹配的市场预见能力。这时，他只是完美的精神领袖，却注定不能亲自率领千军万马冲锋陷阵。

在平安度过了“苹果Ⅲ号”的危机之后，乔布斯天才的大脑又开始谋划两款高端产品，他投入公司的绝大部分人力、物力、财力来研制“丽萨电脑”和“麦金托什”。毋庸置疑，这是两款优秀的设计，但是生不逢时。首先，在“苹果Ⅲ号”的阴影下，受众大多抱以观望的态度；其次，它们超出了时代，以至没有合适的软件可与之相配；第三，相对高昂的价格，也让普通消费者望而却步。

苹果公司与它的竞争对手IBM相比，苹果走的是阳春白雪、曲高和寡的独孤求败路线，一味地强调技术性能，而忽略了消费者的实际需求。而IBM却大走下里巴人的亲民路线，他们深知自己在技术上不占优势，他们却向公众公开了它们产品的技术标准，引来了许多小公司仿效，也方便了一些软件开发公司。这样，它们的技术虽然落后，却因为能够有其他公司的产品兼容并有大量软件支持而成为顾客的宠儿。就像前几年桑塔纳在国内流行一样，因其简便易修，配件便宜，号称只要有维修站，就能修桑桑车，因而成为大众首选。等乔布斯明白这个道理，已经太迟了。个人电脑市场份额中，价位在1000美元至1万美元的电脑，IBM的份额从1982年的30%，变成了1983年的35%，而苹果公司却由26%下降到19%。

当林奇看清这一点时，已经错过了获得最佳利益的时机。1983年，苹果创

纪录的10亿美元的销售额给林奇带来了一些回报，但是，紧接着的股市大跌则又使他遭受了本不应有的损失。

林奇对自己的投资从未后悔过，他果断地及时调整了自己的策略。变长线投资为短期投资。因为，苹果公司之后的变化，紧张刺激得像一部好莱坞传奇大片，使得公司的股票阴晴不定，有了许多短线的机会。

此后，乔布斯又出昏招，就像我们在上节所说的那样，他请来百事可乐的斯高利出山力挽狂澜，却又不能给予足够的信任。反被老辣的斯高利赶出了由他自己亲手创立的苹果公司。

失去了乔布斯的苹果，犹如失去了灵魂的战士，四肢俱在，五脏完好，却全无活力和魅力。苹果公司失去光彩，股价也连连下跌。林奇的短线策略也收到了一些效果。

在对苹果公司的投资总结中，林奇说，股市投资调查分析占有绝对的重要地位，经验固然重要，但有时经验也会成为投资的累赘，让人作出了错误判断。在这次投资里，林奇认识到了自己的一些失误，但对于他的总体投资来说，这些失误只不过是白璧微瑕而已。

>>>苹果的救世主

其实，遇上乔布斯这样的传奇人物，又有谁能够有确实的把握呢？

美国著名作家斯科特·菲茨杰拉德曾经说过，在美国人的生活中，不会有第二次创业的经历。但他显然没有预料到史蒂夫·乔布斯会上演一次漂亮的“卷土重来未可知”。1997年7月，乔布斯重回苹果，改革产品线，与微软联盟，公司重获生机。同年，沙特王子阿尔瓦利德投资9亿美元买进陷入困境的苹果公司5%的股份。随后苹果的股价9年间飙升近21倍，升至近64美元的水平。

1997年2月4日，阿米里奥决定以4.29亿美元收购乔布斯离开苹果之后创办的公司之一的NeXT软件公司，事后，他相当后悔，收购NeXT出价太高。当然，更后悔的是，用这种方式把乔布斯请回来，早早让自己下了台。

当阿米里奥完成收购乔布斯的公司NeXT的时候，乔布斯以不拿薪水的顾问身份再次回到了他和沃兹一手创建的苹果公司。阿米里奥低估了乔布斯拿回苹果的野心，而乔布斯一方面主动建立和保持与阿米里奥的私交，以便稳住



他，一方面却在背地里四处活动，不断拆阿米里奥的台。乔布斯公然违背和阿米里奥的约定，早早抛售了手中持有的全部150万股苹果股票，给经营绩效不佳的苹果公司和其CEO最重一击，此举给苹果客户和投资者的信号是：乔布斯尽管把软件公司卖给了苹果，但是对苹果的未来根本没有信心。果然，苹果股票一路下跌，跌到12年来的最低点。股市的反应，乔布斯的运作，董事会对阿米里奥再也不信任了，就在1997年美国国庆节那天，在伦敦西南郊温布尔顿网球赛的观众席上，超级网球迷兼苹果公司董事伍拉德（前杜邦公司董事长、CEO）代表董事会通过电话通知阿米里奥下课。经历了三代CEO的更替，这时候几乎所有的人都把乔布斯看做苹果公司的救世主，乔布斯终于拿回了苹果公司！

乔布斯有种魔力，尽管几位CEO都表示苹果没人能管得了，但是到他手里，苹果公司奇迹般地复兴了。首先继续大裁员，并把公司产品从60多个减少到4个。在乔布斯的主导下，苹果公司利用其卓越的工业设计创新能力以及消费电子产品创新能力再次在业界领先。

2001年之后，苹果公司电脑事业已经逐步丢弃了其一直固守的技术标准和技术特色，例如引入Intel芯片，引入Windows操作系统，除了品牌，现在的苹果电脑看起来和任何一台PC都一样了。然而，能够这样大幅度撤退，是因为乔布斯有了更好的方向，转向数字电子消费品的生产，这是彻底挽救苹果的战略决策。2001年，5月，苹果公司推出新款iBook，并宣布苹果产品要成为数字化生活的核心。10月，苹果公司推出第一款Mp3播放器（iPod）。事实证明，乔布斯又成功了！不仅大卖iPod，还在iPod节目源（iTunes）上获得了惊人的歌曲和专辑销售收入。iTunes成功的模式甚至被总结为“长尾理论”。2007年推出I-PHONE手机，未卖先热，形势喜人。

乔布斯没有辱没“苹果救世主”的称号，他继续带领着苹果人准备迎接下一个奇迹。

乔布斯回来了，林奇却早在7年前就挂冠而去，否则，不知还会有怎样的精彩呢！

Biography of Peter Lynch

第三章 汽车旅馆的神秘来客



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

>>> “路旁流动的家”

美国被誉为行驶在车轮上的国家，高速公路四通八达，驾车旅行成为美国人的一种时尚。美国人热衷自驾游，除了便利的交通条件和完善的汽车服务外，另一个重要原因就是随处可见的汽车旅馆——人们称其为“流动的家”。

汽车旅馆是美国人的“专利”。1923年，美国加州一位名叫埃利奥特的商人，因生意繁忙而经常驱车往来于圣地亚哥到旧金山之间的公路，发现公路上奔忙着大量与自己类似的旅客，而沿途却没有停车休息的场所，于是他请人设计一幢汽车旅客客栈，并把汽车（Motor）和饭店（Hotel）两个词合二为一，创造了汽车旅馆（Motel）。1925年12月12日，世界第一家汽车旅馆在美国加利福尼亚州正式营业，这是美国同时也是世界旅馆业的里程碑。

汽车旅馆很快赢得了广大顾客的赞誉，并导致越来越多的汽车旅馆连锁店和联合体应运而生，一个个汽车旅馆像雨后春笋般建立起来了。早在1963年，美国最大的汽车旅馆联合体已有成员旅馆899个，客房35201间。随着高速公路的发展，美国汽车旅馆业不断壮大，现已形成好几个重要的汽车旅馆集团，如王子汽车旅馆、六元汽车旅馆（Motel6）、特佳8号汽车旅馆、拉昆塔汽车旅馆，等等。与加油站、快餐店一样，汽车旅馆大都建在高速公路旁边，数量之多用“随处可见”形容一点都不为过。有中国人在美国西部山区经历了一次“夜行记”，天黑时一度担心找不到落脚的地方，却发现汽车每行驶一段距离就会发现几栋汽车旅馆，有的甚至出现在山沟里。

与建在市区的高档豪华旅馆相比，汽车旅馆最大的特点和优势是物美价廉。六元汽车旅馆的得名就是因为当时房价仅6美元。1951年，一位名叫威尔逊的建筑商在通向田纳西州首府孟菲斯城的夏日大道上建成了一座拥有120个单元房的假日汽车旅馆，当时的价格只有4美元。现在美国的旅馆，尤其是在市区的普通旅馆，价格都在百美元上下，而一般的汽车旅馆价格仍在三四十美元左右，有的甚至只有十几美元。

早期的汽车旅馆一般规模比较小，没有餐厅，卫生条件也很差，但随着时

代的发展，现在已大不一样了。美国的汽车旅馆多为二至三层的楼房，至少五六十个房间，除了位置较偏，房间较小外，其他的基本设备，如热水淋浴、宽大的床铺、干净的浴巾、基本频道电视、自动售货机等都很齐全。

为了降低成本和增强房价上的吸引力，汽车旅馆房间里剔除一切不实用的装饰，工作人员也要求是多面手，以减少服务人员的数量。旅馆讲求热情、个性、简洁、自然的服务，处处为顾客着想，为顾客提供方便。旅馆客房的隔音效果很好，墙壁、地板和床上用品非常洁净，门钥匙为磁卡，使用快捷、方便和安全，而且有宽阔的停车场可以免费停车。除了进店办理住宿手续、交费之外，几乎用不着麻烦什么人。像很多六元汽车旅馆还有游泳池、有免费早点咖啡、免费收看电影和体育频道，以及免收当地的电话费等；而且年龄在18岁以下的，还不另外收费。

汽车旅馆的确是使美国人能够到处走动的保证，而平民化、大众化、标准化则是汽车旅馆的基本定位。正是由于汽车旅馆这物美价廉的特点，它也被许多人称为“路旁流动的家”。

顺便提一个有趣的现象，美式Motel到台湾后，就加了色情味。台湾南北开车最长时间也不过四五个小时，实在无法发挥像美国那样的汽车旅馆功能，因此转向成为情爱旅馆。大陆目前也有一些汽车旅馆陆续开张，但是只属于起步阶段，未来的走向尚不明朗。这些只是题外话。

>>>拉昆塔的神秘来客

美国拉昆塔公司就是一家经营汽车旅馆的连锁旅馆公司，其经营业绩引起了林奇的关注。在决定是否购买一家公司的股票前，林奇总是要先对其进行一番调查研究。

事情源于一天林奇在访问联合旅社时，发现该公司的管理层对竞争对手拉昆塔汽车旅馆十分的尊敬。“拉昆塔汽车旅馆是我们的劲敌，”那位联合旅社的副总裁激动地说，“人家生意做得真不错，在休斯敦和达拉斯把我们打得狼狈不堪。”他的口气充满了敬佩之情。一个让对手都尊敬的公司肯定是十分了不起的，林奇投资法则里有这么一条金科玉律。第二天，他就开始了对拉昆塔的考察之旅。



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

林奇所用的方法既简单又实在，他对拉昆塔公司采用的调查研究方法是让属下的调研人员住进这些汽车旅馆，以了解他们的实际经营情况。

林奇仍然和往常一样，亲自参加了这项调查研究工作。

这样，在美国国家高速公路旁的一家拉昆塔公司经营的连锁汽车旅馆里，就住进了一位不同寻常的客人。这位男士很像一位老师，他身高6英尺多一点，身材细长，体格健壮，苍白的脸上焕发着英气，他表现出来的是愉快轻松而不是优雅讲究。他穿一套棕色的花呢西服，脚上穿的是黑色的翼梢鞋。一件白色、领口带纽扣的衬衣上，打着一条1英尺长的红领带。他语速飞快且滔滔不绝，运用通俗的语言，有时甚至有点大孩子似的遣词造句：“因此我对自己说，哎呀，我在做什么？”在交谈中，他挥一只手或两只手都挥舞，有时手中握着眼镜，而面带微笑。他的大嗓门带有轻微的马萨诸塞口音。开着一辆大约有10多年历史的AMC协和式跑车，还笑着问伙计对这车的看法。伙计问他为什么不再买辆福特或克莱斯勒，这人就高兴半天，还笑着问：“我是准备再买辆克莱斯勒的面包车的，你觉得怎么样？”

汽车旅馆的伙计都很繁忙，简单的办了手续就带着他进了房间。通常在这里投宿的人，总是第二天就匆匆上路，很少有人需要在这里停留二天以上，但这位神秘来客却一住就是三天。

伙计发现，这位神秘来客住进来之后，总是爱待在窗前注视着高速公路上来往的车辆和进出旅馆的顾客，并不时和服务人员以及顾客们攀谈。他态度虽然友善但却令那些疲惫的顾客感到厌烦，因为除了被漫长旅途颠簸的光火四射之外，这位客人还总是用大家不太感兴趣的话题来撩拨别人抵触的神经。

比如他会拉着其他住客询问对汽车旅馆的服务是否满意，说着说着，还会掏出一个本子，记个不停。服务员心想我们这里又不是加斯维拉斯米高梅大酒店，还要评金钻级称号。通常我们的客人都是住一宿就继续上路，对旅馆提供的服务好坏并不十分在意，他们都是旅途疲惫、饥肠辘辘之徒，只要能有一顿饱饭祭祭五脏庙，再洗上个热水澡，早早地进入黑甜梦乡，就万事足矣。“安全、舒适、方便”就是汽车旅馆的宗旨，哪还有什么其他啰唆的事情？

没想到，这位客人啰唆的事情还挺多。比如他问旅客们平均每年进行多少次长途旅行，平均每次要住上多少次汽车旅馆？比如他问司机们觉得开多长时间需要休息睡上一觉，打算在汽车旅馆里花上多少钱？再比如，人们进入旅馆觉得哪件事最重要：睡觉、洗澡还是吃饭，等等。

服务员们甚至怀疑他不是CIA就是FBI，要么就是一个十足的吃饱了撑着的人。但这人付了钱，就是上帝，也不便得罪。如果这时有人知道面前这人就是威震华尔街，大名鼎鼎的投资大师彼得·林奇，不知会作何感想。只怕会忙不迭地上前来请教投资圣经或者请他留下合影并附亲笔签名，然后挂在墙上作为招揽顾客的金牌广告吧。

林奇选中拉昆塔公司作为投资对象，可以看出他具有极其敏锐的眼光，因为拉昆塔公司的连锁汽车旅馆遍布美国各地，他们具有统一特点的汽车旅馆每一家都设置相同，这令许多投宿的人都有旧燕归巢的熟悉感。而且它的旅店和假日旅店同样大小，床铺却同样结实（拉昆塔公司雇有专门床铺顾问，向其提供咨询），浴室同样漂亮，游泳池同样令人惬意，但价格却低30%。

拉昆塔公司撤销了汽车旅馆婚礼厅、会议厅、宴会厅等一切用不着却又只能增加成本的设施，它在每一家旅馆旁开设一家全天营业的餐馆，用来替代厨房、餐厅，汽车旅馆不必拥有它，而省去了很多麻烦。

除了成本低外，选择客户群也是关键一步。拉昆塔公司还把旅馆建在商业区、政府机关、医院和工业区附近，这是顾客最可能做生意的地方。由于这种住店者是生意人而不是游客，所以很多人都预订房间，这样就使拉昆塔公司汽车旅馆的出租率较为稳定，也较好预测，这当然是一种优势。这是高级饭店如希尔顿与低廉酒店之间的真空地带，完全被拉昆塔公司捕捉到，并占领了。

此外，拉昆塔公司和主要的保险公司做了一笔好交易，由这些公司以优惠条件向它提供资助，交换条件是允许这些公司分享一小部分拉昆塔公司的利润。作为拉昆塔公司同舟共济的伙伴，在资金短缺之时，当然不会提出让拉昆塔公司破产的贷款条件。事实上，和保险公司挂钩才能使拉昆塔公司在资本密集型的行业里，迅速发展，而又没有负担可怕的银行债务。

另外还有一个情况，自从中东石油危机发生之后，美国的汽车旅馆业一度处于十分低迷的状态，由于石油危机引发的经济危机使得许多美国人减少了他们乘坐汽车长途旅行的欲望。因此林奇选择对拉昆塔进行投资之前，该公司的股票受到大势影响，在华尔街的表现其实并不看好，但是林奇却独具慧眼地看出了其中的商机。当中东石油危机发生之后，美、英等大国都加快了寻找大油田的速度。林奇相信凭借他们的雄厚资本，再加上全力以赴的寻找，肯定会有所斩获，到时现在的困境肯定会有改善，与之有关的股票价格肯定会随之上涨。果不其然，不久，英国就发现了北海大油田，美国也在本土发现大油田，



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

使得石油产业的股票疯狂上涨，林奇借机为麦哲伦公司赚个盆满钵满。

林奇自然从石油联想到汽车业，又联想到汽车旅馆。他早就说过“投资一家发明自动过钞机的公司的同时，更要考虑那些因使用自动过钞机而提高效率的超市”。他想汽车旅馆业，肯定也将会在这种情况下获益，于是他的眼光又投向了拉昆塔公司，虽然他已有了相当的把握，但他仍然需要实际调查结果来佐证他的思路，因为他一般从不让自己处于冒险状态。

在调查过程中，他还得到了其他有趣的信息。比如只有三家经纪人公司在1978年了解过拉昆塔公司的情况，企业团体所持的拉昆塔公司股票还占不到其股票总数的20%，这让林奇很是高兴。然而，他也发现拉昆塔公司一位创始人以50%的价格抛出了股票，这让林奇吃惊不小。还好，在深入调查之下，他知道那位重要人物是别有隐情，与公司本身无关。

这就出现了上文的那一幕幕，这已是林奇沿途住过的第三家拉昆塔公司的汽车旅馆，他在床上跳了几下，把脚伸进游泳池水浅的一端泡了泡。他是旱鸭子，否则早就一个猛子扎进池里，游几个来回了。他又把窗帘用劲拉了拉，像一个孩子一样。他这时就像一位宾馆业的星级考评员，对需要考察的项目逐一以外行的角度作着专业的评审。一切亲手试过后，他确信拉昆塔公司的汽车旅馆质量不低于假日酒店，完全可以评为四星以上的级别。

林奇很有信心地待在汽车旅馆里，不顾别人的不理解，继续了解着他关心的问题，还不时用电话遥控指挥着那些分散到各地的调查员们。虽然现在，所有的情况都已表明拉昆塔公司是家值得投资的公司，但林奇还是小心翼翼地坚持调查了三天，不放过任何一种类型的客人。他知道采集的样本数据越多，得到的结果也越接近真实。他要让这种调查的偶然性降低到最低程度。

自然，麦哲伦公司购买拉昆塔公司的股票又获得巨大的成功。在10年之内，林奇在拉昆塔公司股票上赚了11倍的钱。后来，由于石油生产业的状况不佳，拉昆塔公司也随之出现了低迷现象，但很快就又走出低谷，它成为一种兼有资产隐蔽型和可能复苏型两种性质的看好企业。

>>>没有调查就没有发言权

林奇能在股市中取得成功，这绝不是偶然的，既不是他有掐指神算、呼风唤雨的神通，也不是单纯靠坐在办公室里进行繁杂的技术分析。他的秘诀就是

善于调查研究，做比别人多付出一些汗水的基础工作，才能成人所不能。

林奇坚持认为实地调查得来的情况比所有的资料和内部消息都要可靠许多，想让自己的投资获得最大回报，这些工作是必不可少也是马虎不得的。

林奇告诉大家，他自认为最佳的投资对象不是来自于分析师的报告，而是来自于个人接触信息的真实性。之所以这样说，是因为个人接触信息的直接性。消费者对公司产品的接触，对公司服务的感受都是最直接的，这样最终使消费者对企业的认识和感知也是最直接的。这也就是为什么林奇要亲自入住拉昆塔公司汽车旅馆三天的主要原因。这样的例子不胜枚举：比如对R玩具公司的调查。调查时他会把每条信息都仔细地记在记录本上，当他得到95%以上的正面信息时，就把握了该公司的基本面，立刻买进该公司股票，肯定会取得不错的战绩。奔波于证券市场中的林奇养成了处世冷静、善于观察身边事物的特有习惯。林奇常常感叹道：“女士的丝袜好过通信卫星，汽车旅馆好过光纤光学。”

林奇对理论家和预言家历来异常反感。许多经济学家希望对通货膨胀和经济衰退、对景气和破产、对利率变动方向进行分析来预测股市的变动。林奇虽然相信利率和股市之间确实存在着微妙的相互联系，但却不信谁能准确地提前说明利率的变化方向。因此，林奇提醒投资者：“不要轻信经纪人公司的推荐，甚至连你最信任的金融通讯杂志上最新推出的‘至少不会损失’的建议也别接受，请只相信你自己的研究。”

基于自己的切身体会，林奇认为，任何普通投资者即使不懂深奥的理论也能做好投资，而且只动用3%的智力，就会获得良好的投资回报。因为，林奇相信，“股票投资是一门艺术，而不是一门科学”。

当然，投资者在精研股票价值过程中，仅仅从消费者角度去挖掘是不够，还需要进一步深入行业内部挖掘，例如产品的供需矛盾、销售价格的涨跌、企业的行业地位即市场份额等，这些信息在行业协会中可能是最常见的，但对于业外的投资者却是极佳掘金工具。因此，精明的投资者应该静下心来，从自己所从事的行业中挖掘股票的价值。

靠调查起家的，即使勤奋精明的林奇，亦有走麦城之役。林奇钟爱Blinder的三明治口味，认为其拥有波士顿最佳的面包和三明治，爱屋及乌诱使林奇犯下投资错误。当Blinder募股上市时，彼得林奇大量购入股票，结果由于波士顿的美食并不适应曼哈顿的口味，当Blinder的连锁经营刚跨到纽约时，公司便出



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

现财务上的入不敷出了，股价最终下跌至0.125美元。

林奇因此坦言：“专业人士对行业运作的深入了解，与消费者对所喜爱的产品的体验和认识，这两种优势在选股时都非常有用，但是以不同的方式发挥作用。”举例而言，除非工作是与电脑有关的行业，否则王安电脑股票信息对于不懂电脑行业的投资者又有何用呢？最终王安电脑在网络股兴起前就崩塌了。

在《崛起在华尔街》里有一段很有意思的对话，林奇得意地引用拉昆塔公司的案例说事，通过这段对话，我们可以清晰地看到林奇对拉昆塔公司的思考过程。

经纪人：“我们建议你买进拉昆塔公司汽车旅店的股票，我们已把它列入买进的单子上。”

投资者：“它属于哪类股票？周期起伏型、发展缓慢型、发展迅速型，还是其他型？”

经纪人：“当然属于发展迅速型。”

投资者：“迅速到什么程度？最近的收益增长是多少？”

经纪人：“一时说不上来，但我可以查到。”

投资者：“希望你能查一下。同时，是否把现的P/e率和历史P/e率水准比较一下？”

经纪人：“没问题。”

投资者：“拉昆塔公司有什么特色使它成为有钱可赚的股票？它的市场在哪里？现有的拉昆塔公司旅店是不是赢利？债务状况如何？如果不大量售股，降低收益，它又怎样为发展筹措资金？内部人员是不是也在买进股票？”

经纪人：“我想许多答案会在我们的分析员报告上找到。”

投资者：“请寄给我一份分析员报告，读完后我再还给你。我还想要一份5年来股价和收益对照表。我还想知道股息的情况，他们是否定期付息。同时，请帮我查查企业团体的持股量。再就是你们的分析员研究这一股票有多长时间了？”

经纪人：“还需要别的情况吗？”

投资者：“读完报告后我会再告诉你。也许我会直接打电话去公司查询。”

经纪人：“可别耽误太久，机会难得。”

投资者：“现在？10月就买？你记得吗，马克·吐温曾说过，‘10月是做

股票生意充满危险的月份之一。其他充满危险的月份是7月、1月、9月、4月、11月、5月、3月、6月、12月、8月、2月’。”

可见，林奇并没有只是进行表面的调查，他还是需要深入地研究拉昆塔的财务报告，尤其关注几项重要数据：市盈率、现金状况、销售比印象、债务状况、债务结构、股息以及股息的支付、现金流量、账面价值、存货、增长率等情况。从林奇的思路不难发现，不注重对这些数据的研究是不行的，但仅仅依赖这些数据也是行不通的。林奇正是将“知”和“行”联系在了一起，将“理论”和“实践”融合到了一处，这才常常挖掘到潜力巨大的大牛股的。

除了不断地亲自走访公司和进行市场调查外，林奇还特别为自己配备了两个分析员助手，一个专门收集华尔街的信息及出席各种会议，另一个专门打电话给目标公司。仅这两个渠道，林奇每天就要处理上千条信息。不仅如此，林奇还特别重视从同行处获得有价值的信息。一次，林奇听到几个小职员谈论某家公司与竞争对手如何地亲如一家，他转身折回办公室给那家公司的竞争对手打电话，紧接着直接驱车前去造访，然后在三周的时间里，他把麦哲伦公司基金总资本的3%投资于该公司。

时下担任着富达公司副总裁的彼得·林奇不会再亲自挂袍出征，但却会十分耐心地迎接前来求教的基金经理人，并且和他们的交谈总会持续几个小时。而几乎每一个接受过林奇指导的基金主管都会对他声播全球的投资风格作出更深的理解：不相信理论、不靠市场预测、不靠技术分析，靠的是信息灵通和调查研究。

虽然林奇靠着这种方法成功了，但华尔街依然有很多人并不屑于他的这种做法，至少索罗斯、巴菲特不必如此。然而，有道是“八仙过海，各显神通”，在股票投资中并没有一成不变的金科玉律，有时往往讲究的是适合自己的就是最好的。对于林奇来说，这种办法最稳妥，因此他在股票市场上很少失手。

Biography of Peter Lynch

第四章 “我爱汽车股”

>>>克萊斯勒的翅膀

彼得·林奇在《崛起在华尔街》中写道：“不管你选择股票或者基金的方法是什么，但是你的投资是否成功，最终取决于一种能力——漠视环境对你的压力，并且坚持到你的成功。这种能力，或者说耐力，决定一个投资人的命运，而不是投资人的头脑来决定命运。那些意志不坚定的投资者，不管拥有多么敏锐的头脑，但是如果不能战胜来自命运的压力，那他就难以成功。”

在投资方式中，林奇首先倾向于组合投资。他认为对基金贡献非常重要的重要是重仓股。他打比方说：“假如你手里有5只股票，其中3只下跌了75%，但是有1只上升了10倍，而另2只上升了29%，综合起来，你所拥有的这5只股票仍然让你收益不少，是个成功的投资。因为那只上升了10倍的大牛股的收益，远

◎彼得·林奇说：“搜索那些低估的股票，通常是在不被看好的行业中发现它们。”拉昆塔汽车旅馆如是。





BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

远高于那3只下跌股票的损失。

林奇对汽车股的选择，完美地印证了这一点。

众所周知，美国是生活在汽车上的国度，汽车简直就是美国人深入骨髓的生活方式。在美国，没有汽车就像失去双腿一样，寸步难行。美国人开车甚至形成了一种文化开着老爷车的，齐整干净、稳稳当当，里面永远坐着白发绅士；开着丰田、本田、雪佛兰、福特的，基本是上班族，他们把车当做工具；而开着欧洲车，则是品位的象征。奔驰的尊贵、宝马的大气、绅宝的风格……车如爱物，重在玩味。在美国的产业中，汽车产业在其国民经济中占的比重很大，而且其汽车产业在很长一段时间内，在世界上都居于统治地位。不过，经济发展的潮流是全球化，这让美国的汽车产业面临世界其他汽车产业的竞争和威胁。比如日本的小型车就对美国带来了巨大的冲击。美国车款大气派，但是耗油，不经济。在能源紧缺的时代，这一瓶颈就显得格外明显。而且美国车如果坏了的话，人要钻进汽车底部去维修，比较麻烦。日本车做得不仅经济省油，而且更加人性化。即使出现故障，只要打开车前盖，所有可更换部件尽在眼底，让使用者觉得非常方便和舒适。基于此，日本车在美国的销路十分之好。日本丰田公司就曾取代福特的榜眼地位，成为世界第二大汽车公司。日本人当时就扬言：有路就有丰田车。在日本本田、丰田先后冲击下，20世纪80年代，美国的汽车产业开始出现危机。它的三大汽车公司：克莱斯勒、福特和通用，同时面临着巨大的挑战：销售量锐减、市场份额衰退、用户满意度骤降。一系列的不利因素像多米诺骨牌一样，推倒了原本势头良好的汽车股。美国人曾悲观地认为汽车产业已濒临破产边缘。这种支柱产业的颓败，给美国股市带来了不好的气氛，股市开始大幅震荡。

当所有人都对汽车股持悲观态度时，林奇却站了出来，作出了与众不同的选择。

林奇开始了认真细致市场调研。他首先从福特公司下手（读者不知还记得林奇买的第一辆车就是福特牌。那辆常常在关键时刻抛锚的老爷车，此时给足了林奇面子），然后又以美国所有大型汽车公司为对象，进行深入调研。克莱斯勒是美国汽车产业的第三大公司，但是在那个阶段，股价甚至跌到单股2美元。在这些调查分析中，林奇经过比较，他发现克莱斯勒的情况，并不像大家想象的那么糟。相反地，在这些汽车企业里，它的情况还相当不错。林奇认为一个拥有超过10亿美元现金流的企业，至少两年内不会破产。1982年，春



◎在20世纪70年代美国经济萧条期间,美国汽车行业出现了危机,人们曾悲观地认为汽车产业已濒临破产边缘。林奇在认真考察之后,认为经济复苏在即,于是大量购了福特、克莱斯勒等汽车股票,成为大赢家。

夏相交之际,毅然购入了大量克莱斯勒的股票,居然占到了麦哲伦公司资产的5%。林奇说,假如证监会不作限制,他会用去麦哲伦公司基金的10%~20%去购买该公司的股票,大有破釜沉舟、义无反顾的气势。

克莱斯勒一向是身份的象征。现在不少新人在结婚时,总是优先把克莱斯勒选做花车;特别是当尊贵奢华的克莱斯勒经过闹市时,那些惊叹羡慕的眼光,总是让人觉得心满意足;因此哪怕是花费数小时1千美元的租金,也是值得的。

克莱斯勒汽车公司是美国第三大汽车公司,创立于1925年,创始人名叫沃尔特·克莱斯勒。其汽车销售额在全世界汽车公司中名列第9。它的前身是麦克斯韦尔汽车公司。该公司在全世界许多国家设有子公司,是一个跨国汽车公司,公司总部设在美国底特律市。

汽车行业可以说在过去的近一个世纪,在全球范围内最为风云变幻的市场之一。尽管市场风云际会,时光流转却并未消磨掉一些著名品牌的影响力。克莱斯勒正是其中之一。



克莱斯勒汽车也许在中国还没有奔驰、宝马那样耳熟能详，但是在其80多年的发展当中，却和通用、福特一起，成为美国市场以及国际汽车市场上的著名品牌。而克莱斯勒更是以独特的风格和不断创新的技术成为美国乃至全球汽车发展历史的重要参与者。即使在日本及德国汽车品牌纷纷进入美国市场的今天，克莱斯勒在传统美国三大汽车公司中却风光独好，而它推出的各款代表车型越来越多地奔驰在美国的各个角落，激起无数消费者对这些引领汽车发展潮流车型的热爱和向往。许多人在看到克莱斯勒的飞翼标志时，会立即涌起不一样的情怀。那么，克莱斯勒究竟是怎样在80多年的风雨中保持住品牌的影响力呢？

首先，克莱斯勒独有的创新精神使其在很长一段时间引导着汽车设计和技术的发展方向。其次，克莱斯勒独特的设计理念使其形成了独树一帜的表现风格。复古和现代的完美结合，充满表现力和张力的设计使每一款克莱斯勒汽车不但代表着一种生活方式，更代表着一种品味、一种潮流。在优雅、浪漫和尊贵中隐隐宣示的张扬个性，可能是在身份地位以外更为深层次的“人格标签”吧。也许这就是克莱斯勒作为一个汽车品牌却能够激起很多人的人文感受最为重要的一点。

有着这样的核心价值，再加上充沛的现金流。因此，尽管受能源危机影响、环境法规限制、日系汽车的冲击等不利因素，林奇仍然绝对有理由相信它的潜力。当时，汽车制造厂家认为美国不顾外部的经济因素强制推行了一个达到排放和安全标准的硬性时间表。因为消费者对于他们的车辆大小的偏爱往往是不可预测的，而汽油的价格是经常波动的，通货膨胀是迅猛的。汽车工业依靠了最少3~5年的超前时间，正如三大汽车公司找到了一个发展方向一样，达到了标准的要求。克莱斯勒公司作为三大汽车公司中最小的一家，是最容易受到这些市场力量的伤害的。然而，林奇在做分析日记时，这样写道：“克莱斯勒公司虽然处于破产边缘，但是它拥有一个优秀的技术层，这就是法宝。只要它能生产出一款能够畅销的车型，它就立刻会反败为胜，状况得到好转。它的行将破产的预言显然是过分夸大。克莱斯勒公司有破产可能，但至少是几年之后。美国政府已经同意提供足够的贷款，帮助它度过眼前的危机。”

然而，实际上，林奇最先关注的是福特公司，而不是克莱斯勒公司。林奇在同福特公司代表交谈中，得知克莱斯勒公司会好转得更快。像往常一样，对某个机会的研究引出了另一个机会。这也是林奇投资法则中的一条：关注竞争

对手的态度，连竞争对手都说你好，那还有什么好说的。

“诸葛一生唯谨慎”的林奇还是需要给自己的推断找到合理的验证，林奇调兵遣将，派出大量的调研人员，在整个美国范围内，对克莱斯勒公司进行考察。林奇本人则亲临克莱斯勒公司总部进行深入细致的考察。这次考察，克莱斯勒公司非常重视。毕竟人的名，树的影，林奇在华尔街卓尔不群的地位，听来就令人肃然起敬。他的推荐，一定可以给自己带来丰厚的回报。公司的高层如是想。因此，他们精心为考察准备了很多资料，在这次考察中，林奇曾和克莱斯勒公司的高层营销主管，进行了长达两个小时的谈话。艾柯卡这位高层营销主管告诉林奇，他们刚刚推出一款新车型，即“T5型微型旅行车。”林奇非常看好这一款车型，他甚至幻想着哪天退休后，可以开着这样的车，带着全家人去海边度假，过上一段惬意的时光。连自己都是如此的喜欢，别人也是一样吧。林奇仿佛看到了克莱斯勒公司的转机。林奇说这次拜访，在他21年的投资生涯中，或许是最重要的一次。

这次考察完毕后，林奇作出决定，大量购买克莱斯勒公司股票，对其进行重点投资。这时是1982年的春天。林奇的朋友和同事都认为林奇疯了，他们认为克莱斯勒公司行将破产，林奇的举动无异于自寻死路。10月，林奇把债券的持有比例削减到5%。大牛市开始了，利率开始下降，经济已经显示复苏的信号。

这次投资产生了双赢的效果。克莱斯勒公司的股票经过林奇的推荐，仿佛被金手指点过，开始了熠熠生辉的攀升旅途。由于林奇在华尔街的影响力，众多投资者纷纷跟风进行投资，使得短时间内，克莱斯勒公司的股票快速上涨。

与此同时，克莱斯勒公司对T5微型旅行车进行高调宣传，T5微型旅行车的上市引起了不小的轰动。投资者像打了鸡血一样受到鼓舞。这款车型推出后的9年里，销售量达到了惊人的300万辆。

一时间，张开翅膀的水箱盖上醒目的银色飞翔标志和刻在水箱罩上的金色克莱斯勒印章，成了美国车流里一道亮丽的风景线。

>>>五朵金花

有了克莱斯勒的拉动，整个美国汽车行业起色不少。

而此时，趁股市行情进一步拉大，林奇又购入福特、沃尔沃等公司的股票。



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

福特公司原是世界第二大汽车制造商。1903年由亨利·福特先生创办于美国底特律市。现在的福特汽车公司是世界上超级跨国公司，总部设在美国密歇根州迪尔伯恩市。1908年福特汽车公司生产出世界上第一辆属于普通百姓的汽车——T型车，世界汽车工业革命就此开始。1913年，福特汽车公司又开发出了世界上第一条流水线，这一创举使T型车一共达到了1500万辆，缔造了一个至今仍未被打破的世界纪录。福特先生为此被尊为“为世界装上轮子”的人。在1999年，《财富》杂志将他评为“20世纪商业巨人”以表彰他和福特汽车公司对人类工业发展所作出的杰出贡献。亨利·福特先生成功的秘诀只有一个：尽力了解人们内心的需求，用最好的材料，由最好的员工，为大众制造人人都买得起的好车。福特汽车公司的商标是蓝地白字的英文“Ford”字样，被艺术化了的“Ford”形似活泼可爱、充满活力、美观大方的小白兔。“Ford”犹如在温馨的大自然中，有一只可爱、温驯的小白兔正在向前飞奔，象征福特汽车奔驰在世界各地，令人爱不释手。

1988年的一天，林奇拿到了福特汽车公司的1987年的年报。他阅读一份年报通常只需要几分钟的时间。略过前面的文字部分，直接翻到第27页的资产负债表，他注意到流动资产中包括56.72亿美元的现金及现金等价物以及44.24亿美元的有价证券。把这两项相加，得出公司目前全部的现金资产约为101亿美元。从101亿美元的现金头寸中减去17.5亿美元的长期债务，等于83.5亿美元，这就是福特公司的净现金头寸，表明现金和现金等价物总额高出债务总额有83.5亿美元之多，意味着不论发生什么情况，福特都不会破产。林奇说：“你也许已经注意到福特的短期债务是18亿美元，在计算中我忽略了短期债务，那些完美主义者可能会为此焦虑不安，但何必在不必要的情况下把事情搞得复杂化呢？我只是假定公司的其他资产（存货等）足以抵消短期债务，因此我计算时就不再考虑短期债务。”随后，林奇又发现在过去两年间每一年流通股数量都在减少，这表明福特公司已经回购了自己的部分股票。83.5亿美元的现金和现金资产除以5.11亿股的流通股，得出的结果是福特公司每股股票的净现金价值是16.30美元，林奇认为这是一个小红包。它意味着此时买入福特股票的真正价格并不是当前的市价每股38美元，而是每股21.70美元（38美元减去16.30美元等于21.70美元）。分析师预测福特公司的汽车业务可以获得每股7美元的收益，这样用21.70美元的实际股价计算出来的市盈率是3.1倍。3.1倍的市盈率，非常诱人，难以复制。看到这些信息，尽管当时福特汽车的估价在过去几年已

经涨了9倍。林奇不但没有卖出福特的股票，反而继续大量增吃了福特的股票。福特汽车的股票后来继续大涨，证明了林奇的分析完全正确。

麦哲伦基金管理公司资产的8%都花在了对三个汽车公司的投资上。同时，把他投资在绅宝和丰田身上的资产加起来，麦哲伦基金管理公司的10.3%的资金，都投在了汽车产业上。

1984年，这一年林奇在股票上不再频繁买入卖出，而是坚持长期持有。在他基金排行前10位的股票，包括这5只汽车股，其数量一直没什么变化。

结果证明，这样的投资也是非常正确的。在福特和克莱斯勒股票上，麦哲伦基金管理公司赚取的利润分别超过1亿美元。而从沃尔沃这只大牛股里，林奇至少获得7500万元的利润。我们将在后面扩张海外市场时说到，该股给了林奇怎样的激动。当然除了五朵金花外，林奇也会购进其他汽车公司的股票。如果国内汽车公司的股票看起来便宜，他就买进福特、克莱斯勒和通用公司股票。当它们上升时，他会继续购买一些外国股票——本田、标致、菲亚特及日产公司股票。如果情况恰好相反，他也会冷静地反向操作。

其实林奇买汽车股票时，没有心存任何长期目标。当福特汽车宣布1981年不发放股利时，他进场收购福特股票，并一直持有至今。他买进克莱斯勒股9个月后，他发现公司的营运情况比想象中的还要好得多，他又加仓买足了该股票。过了不久就传来好消息，然后又有更多令人振奋的情况发生，慢慢地股价居然上涨了20倍之多。

林奇钟爱汽车股，而汽车股也不负众望地给予他丰厚的回报，以报答他的知遇之恩。

>>>启示录

林奇对汽车股的选择，可以给我们什么启示？

一、林奇认为汽车、航空、轮胎、钢铁以及化学公司等，都属于周期型公司。与其他几类公司不同的是，周期型公司的发展成一个几乎闭环的曲线。它们不断地在扩张与收缩的过程中轮回。所以周期型公司的收入和利润，会出现周期性的上涨或下跌。随着经济环境从繁荣进入衰退，这类公司也会出现相应的周期性衰退，其股东的收益也便随之减少。与之相对，一旦经济环境从衰退



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

走进繁荣时，这类公司又会出现相应的周期性繁荣，其股价会超过中速增长型公司。因此，周期型公司的股票往往很难把握。最关键的地方就是能否及时发现公司衰退或者繁荣的早期迹象，这对投资者来说最重要。虽然很难把握，彼得·林奇却乐此不疲，认为很有挑战性。他说：“买入一家汽车类股票并把它捂在手里25年，就像是飞跃阿尔卑斯山一样，你可能会从中获得收益，但无法像登山者那样享受到全部上山下山的乐趣。”

二、林奇通过财务报表，得到福特、克莱斯勒的利好信息，那么我们是否可以借鉴呢？

报表是上市公司在一定时段内经营情况的总结，也是公司财务状况对外披露的途径。可以说，财务报表是投资者了解企业的一个窗口，而基本情况会透露出企业的未来价值。

举例来说，1994年，林奇发现强生公司的股价一路下跌，但是翻看财务报表，各项指标都相当不错，公司的利润增长已经持续了30多年，且公司过去对利润的预期也很少出现偏差。由于股价下挫，技术派的投资者纷纷卖出股票。而林奇却发现，股价下跌的症结在于政府可能出台一项政策，而该政策可能会对强生公司产生一些影响，但这影响实际上可能只是在放大镜下放大了若干倍而已，实际上并不如想象中那么大。于是他果断买进强生股票，并取得了相当好的收益。这与他购买福特的案例，如出一辙。

三、但是，任何事物都要辩证地来看待。林奇翻开了福特公司1987年的年报，发现了福特的优势，这点对中国股市是否适用呢？或许，林奇可以这样轻松地作财务分析是因为美国的上市公司都很诚信，在80年代不用担心报表作假的问题。而且他也比较了解福特汽车，自然可以放胆去做。然而，对于中国的投资者来说，根据以往经验，不重视上市公司的财务舞弊问题大概是不可想象的事情。从银广夏、蓝田股份到东方电子，成千上万的股民损失惨重。其实，美国后来也爆出了世通、安然等财务造假的惊天大案，极度动摇了投资者的信心。不知彼得·林奇在这之后的个人投资生涯，会有没有又出新的领悟？

值得一提的是，到了20世纪80年代末，汽车股露出败象，所以1987年，林奇减少了汽车股的仓位，到了1991年，汽车股票从它们前期高点下落50%之多。由于中国汽车股在2003年和2004年也经历了大喜大悲，林奇的这些经验教训值得我们吸取。

Biography of Peter Lynch

第五章 收获房利美



>>>大背景

在《崛起华尔街》中，彼得·林奇还这样说：“要想区别投资者的好坏，头脑并不是标准，这个标准一般来说是纪律。你只要把你的目光放到股票上就行了，不用考虑太多，而不要理会那些所谓的聪明忠告。”

1987年10月19日，这天股市大崩盘，对此，美国各方面的反应如火如荼，无论是电视上，还是收音机里，还是报纸上，对股市的恶评如潮袭来。对此，白宫发言人不得不出来维持秩序，声明国家一切运转正常，通货膨胀的状况不会进一步恶化。

也就是在这一天，里根总统召回在西德访问的财政部长，同时把外地的美联储主席格林斯潘也召了回来，对这次股市的崩盘进行商讨。

也就是这天，一个星期一，林奇正在爱尔兰度假。这时，他正在基拉尼郡的基林高尔夫球场遇到巨大挑战。那是世界上最难打的球道，他必须竭尽全力将球逐次打入18个球洞。此刻，他认为这是世上唯一最艰难的事。如果他知道马上将要面对什么后，这些事其实已不值一提。打完球整装上车后，林奇和卡罗琳驱车穿过了丁格尔半岛，来到海滨的西林格饭店，他们在那里预订了房间。林奇累极了，其实不是为了刚才的球赛。他在打球间隙接到两个电话，一是向他汇报股市下跌的惨状，一是向他请示该如何面对这种局面。他这时才觉得面临了一个世上真正艰难的问题，他得好好让自己休息一会儿。是啊，如果他知道这个短暂的闲暇，将是他未来很长一段时期内难得的休整，他是该多么珍惜这美好的时光啊。林奇整个一下午都没离开饭店。卡罗琳静静躺在他身边，没说一句话。他靠在她的怀里，显得那样无助。就在他们打球的时候，卜菲德利蒂·麦哲伦公司的100亿美元共同基金持有人在星期一的市場交易中损失了他们18%的资产，或者说损失了20亿美元。他突然跳下床，拨通了助手的电话。为了大规模地增加公司的兑现准备金，他们决定抛出1500股公司持有的股票。但问题是抛出哪些股票，这让林奇大伤脑筋。这天晚上，好朋友彼得·卡里略夫妇邀请林奇夫妇在著名的多依勒斯海鲜餐厅共进晚餐。林奇神色如常，谈笑依

旧。可事后，他说：“当你损失的股票额可与某一小岛国的国民生产总值相匹敌时，你实在难以区分鲑鱼和虾的味道有什么不同。”第二天，也就是20日早晨，夫妇俩匆匆结束行程，乘飞机回国。

这个时候政府已作出决定，让美联储银行调集资金，主要向上市的企业、证券投资商以及经纪人发放贷款。而且主要的商业银行在这个时候，也降低了优惠利率。

然后那些受到巨大损失的投资者和投资公司，在得到贷款后，救市工作开始了。100多家大公司或大企业，开始回购本公司或企业的股票，大量被抛售的股票也被美联储银行收购。这些有效的行动让股市开始有了起色，道·琼斯指数慢慢回升。

面对这一变故，以及后来政府的措施，受到非议的林奇在投资上也逐渐恢复了信心。这时候，选择投资对象就显得至关重要，林奇总是慎之又慎。在仔细研究之后，他选择了一只重仓股，那就是房利美。

>>>房利美到底有多美

房利美即联邦国家抵押贷款协会，它和联邦住房抵押贷款公司（房地美）一样，是比较特殊的机构。他们由国会立法成立，属于公共控股，它们的主要职责是帮助收入低下者购买住房。他们购买住房的途径是通过银行住房抵押贷款，让这些中低收入者有房可住。

建立于1938年的房利美公司是在纽约股市上市的公司，它以房屋抵押经营为主，在全球非银行系统的金融服务公司里，它是老大，是美国最大的房屋贷款融资来源。在美国，房利美公司用2万亿美元的资金，希望可以用此提高美国住宅的普及率，全美国有1800万个家庭的融资服务都来自于它。

谈到房利美公司的诞生，还得感谢美国前总统富兰克林·罗斯福。大萧条的时候，由于罗斯福的建议，联邦资金为购房者提供了很大帮助，于是房利美公司成立，后来这个机构变成了私营企业。1970年，房利美公司在纽约上市，并在1984年将债券发行到国外。

房利美公司自诞生之日起，就注定与众不同，它有着别的金融机构不能企及的优势。比如它可以不向地方政府纳税，在资本成本上，它也非常低，仅仅高于长期国债一点，因为国会的特许，市场对房利美公司的偿债能力是无可非



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

议的。

留意美国经济的人，应该知道房利美这家住房抵押贷款公司，在1938年由美国国会创建并获得政府信用支持，在20世纪60年代变成私有企业，这家企业主要购入抵押贷款资产，将基金变成债券抛售。在20世纪70年代，房利美用低利率借来资金，并买进高利贷长期按揭贷款，从差价中赚取利润。而到20世纪80年代，它用包装抵押贷款，用按揭支持自己的证券，然后取得利润。其中的高额佣金收入被房利美赚取，但是利率的风险却转嫁到新买主头上。这真是只赚不赔的好生意。其主要职能是购买抵押贷款资产，然后将基金打包成债券出售给投资者。2004年，房利美公司爆发会计财务丑闻，2005年4月初，老谋深算的格林斯潘一改过去模棱两可的态度，坚决要求限制房利美和另一家住房抵押贷款公司房地美的规模，因为两家公司的规模已接近全国住房贷款的1/4，它们却在利率和提前偿付方面存在重大风险。这是后话，暂且不提。

70年代，房利美公司的经营模式是“短借长贷”，以较低的利率借入资金，用这些钱买入高利贷的长期按揭贷款，赚取利差受益。到了80年代初，短期利率跃升到18%~20%，但公司在70年代购买的长期借款利率为8%~10%，利差收益反而为负值，于是股价从1974年的9美元跌到1981年的2美元，并传言即将破产。也就在这时，房利美公司结束了“短借长贷”的行为，采用了包装抵押贷款，创造了一种“按揭支持证券”然后卖掉的赢利模式。这样，当时的房利美从中获得了很高的佣金收入，并把利率风险转给了新的买主。

房利美公司的特殊地位，让它在这次股市崩盘之后，被林奇看好，这是他在股灾的废墟里发现的一个最好的战利品。

对于不同的股票，在投资方面一般也采取不同的方法。购入股票的原因有很多种，比如说，有人是因为找不到其他更好的股票可买，有人是觉得某只股票很有潜力，所以购买；有人是为了家人的收益而购买股票，有人是卖了房子买股票。而有人则不但会变卖家产，甚至会动员周围的亲戚们也变卖家产买股票。林奇认为，房利美公司正是最后的这类股票。

>>>与股恋爱

其实，林奇投资房利美的过程十分曲折。就像在一个心胸松旷、易于容物的秋季，一次偶然而美丽的邂逅。一个女孩踩着轻快的碎步，闲庭信步般地走



◎房利美公司是美国最大的房地产抵押贷款公司。它由国会立法成立，属于公共控股，它的主要职责是帮助收入低下者购买住房。

林奇从 1977 年开始购入房利美公司股票，随着房利美经营的好坏，林奇不时地吸纳抛售。正是房利美公司帮助林奇度过了 1987 年可怕的股灾。

进了你的心里。她身材不是最好，面容也说不上娇美，但却谈吐有识、落落大方，你对她一见钟情。然而在交往的过程中，却不可避免地经历着风风雨雨、分分合合。可能因为一条未煮烂的石斑鱼而大吵一场，可能因为发现一封老旧的情书而冷战反目，甚至离家出走。你又相过几回亲，她也交过几个友。但无论怎样，她还是想起你为她讲的故事，你还是想念和她在一起练字谈诗文的日子。于是，你又来找她。当她生病时，陪在身边嘘寒问暖，端水递药；当她烦恼时，为她分析事理理清关系。于是，到最后双方突然发现兜兜转转后，还是只有对方才是最适合自己的。经过这样的选择与发现，他们又可以在一起和谐共处好几年了。

林奇与房利美公司，就像这样相恋了一场，以邂逅开始，以团圆结束。

开始购入房利美公司的股票是在 1977 年，在 5 美元的时候开始建仓，但很快就抛掉它，先是小小赚了一笔。这也是林奇的风格，无股不敢买，也无股不舍卖，或许这时的房利美还没有真正进入林奇的法眼，它只是万花丛中的一朵而已。



1981年, 美国银行短期利率上升, 其18%~20%的上升幅度, 远远超出房利美公司在20世纪70年代购入的长期借款利率, 那个利率是8%~10%。这让房利美的股票迅速下跌, 直至2美元。林奇又抛出了部分股票。

1982年投资市场因房利美公司领导人和经营模式的变革, 用按揭支持证券由此赢利, 其股价又迅速上升, 升至9美元。这是典型的周期性股票走势。

从1983年开始, 房利美公司真正赢利的时代开始了, 股价却如一潭死水。而在这时, 林奇也以他敏锐的嗅觉, 赶紧买入了一批房利美的股票, 其股票占麦哲伦基金管理公司0.37%的总资产。

经历了1984年房利美公司股价下跌的小小波折, 1984年年底, 房利美公司依然占麦哲伦公司总资产的0.37%, 而股价却跌了一半, 从9美元跌至4美元。

在1985年, 房利美公司经营好转, 它的股价又开始攀升。这时, 林奇觉得房利美公司的历史负担问题解决得差不多了, 则将房利美公司股票提仓到麦哲伦基金管理公司总资产的2%, 房利美公司成为进入麦哲伦公司持仓前10位的股票, 而房利美公司的股价从4美元已反弹到9美元。

1986年, 当房利美公司股价从8美元上涨到12美元时, 林奇减少了房利美公司的持仓量, 由公司总资产的2%减为1.8%, 但是, 收益却从1985年单股0.52美元上升到单股1.44美元。

1987年, 房利美公司的股价总是起伏不定, 这也和当年的股灾有关, 股价从12美元升到16美元, 后又跌到12美元, 再回到16美元, 最后在10月份的大暴跌中跌至8美元。此时房利美公司股票在公司的总资产中又已经占到2%~2.3%。也就是说在抛出了1500股公司所持有的股票后, 林奇大量买进了房利美公司的股票。这在当时, 是一个很冒险的举动。虽然股市大崩盘不是某个个人失误造成的损失, 但很多投资者对于这么大的损失总是不能释怀, 他们恨屋及乌地将矛头对准了林奇。是的, 林奇若在此时, 有什么行差就错的话, 是会掀起轩然大波的。林奇却咬着牙, 将宝压在了房利美公司身上。

房利美公司, 果然没让林奇这个痴汉失望。到了1988年, 房利美股票单股赢利有2.14美元。这个时候, 林奇又大量购入该股, 房利美公司的股已占到基金公司总资产的3%。

1989年, 林奇发现巴菲特也持有220万股的房利美公司股票, 便在年底加仓房利美至基金资产的5%, 这又是重仓股的最高限额。这年, 公司股价终于从16美元涨到42美元。

1990年，房利美公司因海湾战争从42美元跌至24美元，后又涨到38美元。

到了1991年，房利美公司的股票在林奇手下出现两个之最：一是持股时间最长，二是在麦哲伦公司仓位中地位最重。要知道，林奇在投资界是出了名的快枪手，就没有他不买的股，也没有他不换的股。然而，他对于房利美公司却是情有独钟，大有天地合，乃敢与君绝之势。即便是在林奇离开麦哲伦公司之后，后任经理萧规曹随，仍保持该股票的头号持有仓位，这时，它的股价已经从38美元涨到了60美元。

同时，在林奇的影响下，房利美公司的股票也被富达公司旗下其他基金重仓持有，结果在整个80年代，这给他们带来了高达10亿美元以上的利润。在当时，这在金融史上是破纪录的事。从对房利美公司投资上，完美地展现了几乎是成就彼得·林奇基金奇才的基本步骤：选股、重仓、耐心持有。

1992年，即使林奇已金盆洗手，也依然对其保持着应有的关注。在他的报告上，这样写道：房利美给投资者提供了多次廉价购进股份的机会；由于一项对它有利的法案在议会搁浅，它的股价跌到55美元。与此同时，他作为独立经营的企业，（1992年）第一、二季度的业绩相当不错，以抵押贷款为担保的证券化资产已经达到4130亿美元。在房地产市场萧条之中，他的贷款拖欠率却下降到只有5年前一半的水平。它在1992年每股收益6美元。仍然保持两位数的增长率，而市盈率只有10倍。1992年6月23日，我给协会发言人珍妮·波因特打电话，了解法案搁浅的情况。她告诉我这无关紧要，一项明确全国房产抵押协会功能的法案肯定会在议会通过，但不管是否通过，对协会的经营都影响不大。

面对今天凄风苦雨中的房利美公司，林奇会再度出手吗？我们不清楚，可是，从当年林奇的投资房利美公司的经历来看，他能获得这样的成功是绝非偶然的。

Biography of Peter Lynch

第六章 触角无处不在：海外投资

>>>从德尔·海兹开始

有人说能当得起投资大师称号的，要有三个标准：一是耳熟能详，拥有脍炙人口的广泛知名度。二是创造神话，拥有令人高山仰止的神话般的业绩。三是腾挪四海，拥有全球性的成功投资经历。能具有其中一项，已属难能可贵，三项俱全，则只能是华山论剑的主。

金融大鳄索罗斯的黄金搭档吉姆·罗杰斯就是这样的一个人：他的目光总是关注着海外的各个发展中的国家。当他确定一个国家比众人所相信的更加有前途时，他就在其他的投资者意识到这种交易的可能性之前，将自己的赌注投入这个国家，比如葡萄牙、奥地利。当然，有时罗杰斯在发掘海外市场时也会犯急性病。1985年，伊朗和阿富汗的冲突削减了东方地毯对西方的出口量。在受到一个关于尼泊尔经济正在逐步繁荣的传闻的鼓动下，也是因为对那里的地毯需求的增长，罗杰斯亲自到了加德满都。经过考察，他认为乘汽车去喜马拉雅山旅行是一个比在此投资更好的主意。

林奇更关注的是一个个实实在在的企业。小小的华尔街，乃至整个美利坚，早已容纳不下一位大师级人物的雄心。在别的西装革履貌似精英的同行还在为市场上的蝇头小利忙碌得焦头烂额时，林奇已经将触角悄悄地伸向了海外市场。有一个通俗的比喻，可以说明这一问题。同样读书的孩子，一个只抱着课本，而另一个已经广泛涉猎课外读物，那自然后者的收获空间将会大得多。

当然，需要说明的是，林奇并不是刻意追求这样的效果。拿海外企业和国内企业相比较，林奇更关注投资收益是否足够大，而不管是海外的还是国内的。

假设说，所有美国货币资产投资，在海外的比例基本上和外汇市场资本化程度相当，那么大多数美国机构资产组合应该去国外投资。不过，由于地方保护主义的存在，这种情况不会出现。虽然这样，但是由于每个国家税制不一样，收益程度不一样，以及风险大小差别等情况，不少美国主题机构组合在向海外走。经过调查，林奇发现很多国际投资的无效程度让人吃惊。即使如此，林



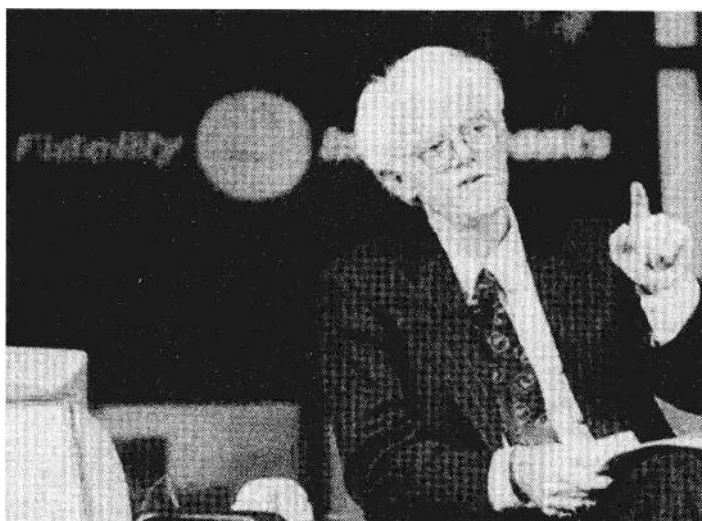
BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

奇也毫不犹豫地投资发展到国外。

一天清晨，林奇一如既往地坐在他那拥挤的办公室里，查看报表。他的办公室静卧在奢华的富达大厦一走廊尽头的角落里，虽然比起其他经理的都大，却显得更加谦逊和稳重，恰似他为人风格。说实话，有不少人评价过：和另一些投资大师比起来，林奇心平气和，谦逊待人，冷静处世让人惊讶；在工作和生活当中不摆架子，不出风头，和他儒雅清瘦的外形十分吻合。还是回到办公室吧，这里倚着窗户平列着两码长的报告，前面堆放着一周来的报告，并按类排列。有些就散落在地上，他也无暇顾及，想必是已被他判了死刑的。

办公桌上堆放着几英尺的报纸、标准普尔指数表、铅笔以及他用了15年的夏普计算器。这旁边有近60个黄色文件夹，在每一个文件夹内最上面的一张通常是这一时期工作的中心，符合某些特殊标准的公司。例如有兴趣的内部购买；对某个欲回电话的公司官员要提的问题；需要扩充的注释。所有在近期须引起注意的内容，总是放在他最先能看到的地方。



◎林奇在华尔街回报率最高的基金公司——富达麦哲伦基金办公室运筹帷幄，决胜千里。

不用担心杂乱的问题，就像有人不愿意秘书整理自己的办公室一样，看起来更加整洁有序的环境，却让他再也找不到自己原本熟悉的东西。而堆在这里的每一份资料，几乎都和林奇有过亲密的接触，尽管有些只是一目数行的惊鸿一瞥，而另一些却更长久一些，上面留下了林奇不停摩挲和记录的痕迹。因此，似乎林奇总是熟悉它们的味道，他对那一堆东西里的每一件的位置大致都有所了解。约翰·特雷恩用过一个更好的描述：也许在这里我们看到了人为的秩序——例如，一幢法国别墅式花园与自然的秩序，例如一片丛林之间的区别，后者看起来杂乱无章，但对神甫或一位博物学家而言，则很清楚。桌子后面有一个单独的工作台，上面放着电脑。最早的电脑需要自己输入股票代码，

然后才能显示投资组合中的全部股票及其价格。后来，电脑的功能大大改进，可以显示全部投资组合的情况和股票的价格，并随着交易的进展情况自动更新。林奇一直怀念老式电脑，他认为空白屏幕是个比较好的系统，因为你不用整天盯着屏幕，看到所买股票的涨落，就像大多数基金经理那样。在使用得到改进的电脑之后，林奇总是不得不把屏幕关掉，因为太容易让人激动。今天，林奇举着一个黄色文件夹，久久不肯放下。林奇突然大声叫他的助手，第一时间，大门口伸出一个脑袋。这是一个高效率的团队，我们之前谈论过的，他们显然认为这样比打电话来得更加直接和简便。林奇吩咐道：“我要比利时德尔·海兹公司的分析资料，马上。”林奇原本是在考察雄狮食品超市。经过实地考察，他发现这是一家颇有投资潜力的公司，然而也仅此而已。只不过，更令他惊奇是，他发现这家超市25%的股份都掌握在海外比利时一家名叫德尔·海兹的公司那里，然而这家食品超市的市场股价却远远高于德尔·海兹公司的股价。德尔·海兹·利莲（Delhaize Le Lion）集团是一家专门从事食品和日常用品买卖的跨国零售集团。它的大部分商店是超级市场，面积均在750~2500平方米左右。集团在11个国家，3个洲都有分支。到1999年年底，集团已拥有2112个商店和124933名员工。美国食品零售商美国Delhaize是Delhaize集团最大的分公司。到1999年年底，美国Delhaize在美国东南地区建立了1276个连锁超市。到21世纪的30年代，美国Delhaize将兼并Hannaford，这样，美国Delhaize将变成美国第六的食品零售商。Delhaize集团于1876年成立于比利时，许多建立者的后代成为今天公司的股东。Delhaize集团在布鲁塞尔股票交易所上市，美国Delhaize则在纽约股票交易所上市，市场流通市值到1999年年底总额为1570亿BEF（欧元39亿）。到1999年年底，Delhaize集团已在比利时和卢森堡欧洲西部大公国拥有7个不同的商店并且掌握着总共553个店铺。自1990年起，Delhaize集团还开始在捷克、斯洛伐克、罗马尼亚、希腊、法国北部、泰国，印度尼西亚和新加坡进行投资。

林奇本能地觉得这是一个绝好的投资机会。但是注重实证的他，还是先要求考察德尔·海兹公司的基本面，然后再作决定。一天后，林奇正在进午餐，这是他忙碌了6个小时后，仅有的15分钟的休憩时间。林奇在公司组织了午餐会，这样大家可以利用这段时间，和投资公司或其他相关单位进行简短而亲近的交流。林奇本人有时忙得连这也参加不了，他的午餐往往是在电话的间隙中大口吞食着三明治，喝着提神的黑咖啡。今天的15分钟显得十分难得，显然他



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

是在等待着什么。果然，助手似乎不合时宜地递上的分析报告，却让他开心地大笑起来。他摘下眼镜，在手中挥舞着，用操着轻微的马萨诸塞口音的大嗓门叫道：就是它了。他立即大量买进德尔·海兹公司的股票。到了后来，德尔·海兹的单股价格从30美元上涨到120美元，而雄狮食品超市的股价不过上升50%而已。

>>>在瑞典发现大牛股

漫步于斯德哥尔摩市中心塞格尔街上，你会发现一座题为“无暴力”青铜雕塑，标示着这里的温和、富足、静谧与安详。即使100多年前的一场轰天巨响，也只是向世界宣告那位名叫诺贝尔的伟人出世而已。因此，瑞典被公认为最适合母亲居住的国家。在这样的国度，金钱与效率并不被人们所看重。你看，可爱的圣诞老人每年总是从这里乘着麋鹿雪橇出发，向世界各国的孩子们发送新年礼物，却从不要求回报。

在对瑞典哥本哈根一家大股票经纪公司的访问中，林奇得知这家公司没人关注过沃尔沃公司，尽管沃尔沃汽车公司和哥本哈根只有200多英里的距离。但是沃尔沃汽车在瑞典的地位，就相当于通用汽车、IBM、通用电气公司在美国的地位。这种忽视大企业的现象，在德国、泰国、中国香港等地区都经常出现。所以说，投资者对企业的分析会出现盲点。这种市场的无效率性，给很多有胆识的投资者在海外淘金的机会。林奇在《战胜华尔街》里善意地嘲弄道：“那些国家的聪明人都在研究伟大的古罗马诗人维吉尔或伟大的哲学家尼采，却没有人愿意研究沃尔沃汽车公司或雀巢公司。”

有很多人喜欢沃尔沃车标上那斜斜的一条彩带，像极了一位皇族爵士所佩戴的绶带，在滚滚车流里立即显得卓尔不群起来。在拉丁语中，“Volvere”是动词“roll”（滚动）的不定式，例如，带转轮的手枪就被称为“revolver”。在采用第一人称单数形式时，动词“volvere”就成为“Volvo”，“Iroll”就是“我勇往直前”的意思。因此，“Volvo”意为“滚滚向前”。目前中文名称统一为“沃尔沃”，过去也曾有“富豪”的中文名称。

沃尔沃汽车以质量和性能优异在北欧享有很高声誉，特别是安全系统方面，沃尔沃汽车公司更有其独到之处。美国公路损失资料研究所曾评比过10种最安全的汽车，沃尔沃荣登榜首。到1937年，公司汽车年产量已达1万辆。随后，它的业务逐渐向生产资料和生活资料、能源产品等多领域发展，一跃成为

北欧最大的公司。1999年，沃尔沃汽车公司成为世界第二大汽车生产商——福特汽车公司（Ford）的一部分，与路虎（Land Rover），捷豹（Jaguar）和阿斯顿·马丁（Aston Martin）并列福特高档车部门——首席汽车集团（PAG）旗下成员，其品牌名称为AB Volvo公司与福特汽车公司所共同拥有。

当林奇第一次踏足沃尔沃公司总部时，看到的是对方惊讶的眼神。一个连本国投资机构都疏于问津的公司，怎会引起一个美国投资家的如此关注？他们不由得想起，在20世纪20年代后期，沃尔沃轿车在经历艰苦的创业岁月后，曾几乎成为一家美国公司。当时，具有传奇色彩的美国汽车制造商查尔斯·纳斯就乘船来到瑞典，想要签订收购沃尔沃轿车的协议。只是由于创始人阿瑟·格不里森本人和SKF轴承公司的联合努力，才在不受欢迎的美国客人抵达哥德堡港口之前的几个小时内，最终设法保持了这家公司的瑞典国籍。其实，70年后的一个愚人节，福特汽车公司正式收购沃尔沃轿车，它最终还是成为一家美国公司（这是后话，暂且不提）。还好，世界的轮廓已然扩大，沃尔沃汽车公司这时也早有了豁达的属于世界性的胸膛。他们毫无保留地向林奇展示着每一个他想知道的环节。林奇总是关注细节，因为细节决定成败，而你亲自登门造访，是无法想象如何从一个微不足道的地方去观察整个公司的发展前景、长期规划、整体面貌的。他仔细地考察着沃尔沃汽车公司的经营管理体制、科学的远景规划，小心翼翼地心中不住掂量着这次考察的分量。他问：“沃尔沃汽车公司缘何能在与宝马、奔驰的鏖战中保住自己的市场份额？”对方笑着告诉他：“几十年来，顶级奢侈品行业有一条黄金法则：永远不要问顾客想要什么，告诉他们应该拥有什么。这一法则在豪华车市场同样灵验。”是的，沃尔沃汽车公司引以为豪的品质、安全和环保的三大核心价值，无一不令人憧憬。现在还有什么好说的呢，就在那一年，麦哲伦基金公司在沃尔沃公司股票上的收益，占当年总效益的一半。

说到参观总部，其实还有一些是可以提及的。

林奇在《崛起在华尔街》里说：“股东最大的乐趣之一是参观你所持股的公司总部。如果总部就设在你住的地区，那约定时间是易如反掌的事。他们会很高兴为持股2万份的股东安排参观。我参观公司总部，主要是想得到一种直观印象。事实和数据均可在电话上得知。而很多东西，只有当面才会有直观效果。当我看到塔克贝尔公司总部挤在一家保龄球室后面时，立刻产生了一种好感。当我看到它的经理人在不像样的斗室里办公时，我感到震惊。显然，这些人不会把钱浪费在置办像样的办公地点上。”（顺便提一句，我参观时的第



一个问题是：“共同基金经理或分析人员上次来访是什么时候？”如果回答是“大约两年以前”那我就会喜出望外。在梅里迪恩银行就出现了可喜的情况。该银行22年中收益不断增加，股息上升情况良好，而且那里的工作人员已经忘记股票分析人员是什么样子的了。）

“在克朗科克和西尔公司，我注意到从总裁的办公室可以看到易拉罐生产线，地上铺的是褪色的地毯，里面的陈设比我在军队里见过的还要破旧。这正是优秀公司的特征。你可知道它的股票行情吗？30年里涨了280倍。收益丰裕、总部寒酸——这正是一双绝妙的结合。再看看尤尼罗亚尔公司，坐落在康涅狄格山坡上，像一所漂亮的预科学校。感觉怎样？我觉得这不是好迹象。自然，公司也就顺坡下滑。其他不好的公司迹象还有公司里精美的古典家具、漂亮的窗帘挂饰、上光的核桃木墙面等。这种陈设我在许多办公室都见过，高级陈设搬进屋子之时，正是你该担心公司的收益下降之际。”

林奇对瑞典保险业的投资，也颇值得一提。尽管在结识几家保险公司的主管之前，林奇对保险业还一无所知。但一旦了解保险公司收入增减的基本因素后，林奇开始密切关注保险业行情。甚至在1980年3月曾经把基金25.4%的资金投到财产或灾害保险公司，以至于被当做保险业最好的朋友，在保险业年会上进行演讲。

瑞典保险业被大多数中国人知道，可能应该归功于瑞泰人寿保险有限公司。成立于2004年的瑞泰人寿，是第一家总部设在北京的合资寿险公司，他就是由著名的瑞典斯堪的亚公共保险有限公司与北京市国有资产经营有限责任公司共同组建的。斯堪的亚公共保险有限公司成立于1855年，随着国王奥斯卡一世大笔一挥，瑞典的第一个真正的保险公司——斯堪的亚公共保险有限公司悄然屹立。100多年来，在投资储蓄保险方面积累了丰富的丰富经验和先进技术。1863年2月4日，公司的股票在斯德哥尔摩上市，它是瑞典首批上市的公司之一。1963年，公司通过合并Thule而成为一艘航空母舰，它不仅是瑞典，还是全北欧最大的保险公司。1987斯堪的亚人寿保险在落户美国。应该说，斯堪的亚是一家专业的、全球化的长期投资储蓄公司，发展稳健，组织结构也较为完善。

然而，当林奇开始关注它时，它的股价却并不尽如人意。

当时，瑞典仅有几家保险公司的证券上市。当美国保险公司获利率提高、保险费上涨之时，大家都预期这些公司将在世界各地大赚其钱。然而，虽然它的竞争者已被淘汰出场，斯堪的亚保险公司公布的业绩仍然不佳，股票在利润

回升之前是不会升值的。林奇抓住时机购买了这些股票，从而获得了8~10倍的收入。事后，林奇不无得意地说：“当1977年5月我接管这笔基金时，我从未对保险业发生过兴趣。但一年内，20%的基金是保险业股票。我拥有肯珀已8年了，我去那里访问过一次并度过了几个小时。我了解这家企业，此后我虽然再没有去过那儿，却一直跟他们保持联系。”

>>>海外投资总瞰

林奇开始将目光投注到海外市场是很早的事了，而正式购买国外股票则始于1984年。当时，由于还没有人设计一套可靠的、精确反映国外交易情况的指数，所以每天晚上，林奇的交易要给斯德哥尔摩、伦敦、东京、巴黎打电话，

◎德尔·海兹·利莲(Delhaize Le Lion)集团于1876年成立于比利时，是一家专门从事食品和日常用品买卖的跨国零售集团。他的大部分商店是超级市场。Delhaize集团在布鲁塞尔股票交易所上市，美国Delhaize则在纽约股票交易所上市，市场流通市值到1999年年底总额为1570亿BEF(欧元39亿)。

德尔·海兹·利莲集团拉开了林奇海外投资的序幕。图为该公司1957年创立的雄狮食品超市，这也是该集团最大的一家食品连锁机构。





BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

以获得林奇第二天必需的信息，虽然国际长途电话费陡然大增，但却是值得的，相比他在海外市场的获利，这些只是九牛一毛而已。直到1986年，麦哲伦有了一个国际部。

1985年9月，林奇这样安排他三周的行程：第一周的周五，他前往波士顿参观30多家企业，当日下午转战瑞典；第二周周一参观斯德哥尔摩的企业，并在两天里走访瑞典7家企业；然后到奥斯陆，走访德累斯顿银行以及德意志银行；然后又赶往杜塞尔多夫，考察拜尔的两家企业；然后顺着莱茵河到达科隆，考察不低于三家企业；然后再经德国到瑞士的巴塞尔，考察瑞士的公司；然后经阿尔卑斯山来到意大利的时装之都米兰，访问一些企业；然后再到罗马；最后再飞往波士顿，走访了4家企业，为这趟行程画上完美的句号。看看他排得满满的日程，实在也不逊于基辛格那闻名遐迩的“穿梭外交”。尽管行李箱被航空公司弄丢了，而且还错过了老板内德的结婚25周年纪念，但这依然是一次“辛苦但又成功的旅程”。多年以后，他感叹这种调研为麦哲伦公司——这只当时号称“地球上最大的基金”带来了丰厚收益。

在20世纪80年代中期，麦哲伦基金公司有10%的总资产被拿去做国外股票投资，计有10多亿美元，而得到的回报远远超过本金的数倍。这样可观的收益，离不开林奇的汗水与智慧。

在麦哲伦基金公司涉足的海外投资中，在欧洲的投资之旅是非常成功的。在那里，他意外收获了沃尔沃公司这样的大牛股。在投资成功率方面，林奇在欧洲的投资比在美国本土要好。有一半以上的对欧洲投资的公司让他很欣慰，但是同样的欣慰，在美国他所投资的公司中只占1/4。不过林奇说过这样的话：“法国的股票经纪人给人的感觉不是那么妙。假设你对他们所预测的公司加以考察，你会发现他们的预测几乎没有实现。他们所依据的数据不知道是从哪里来的。”

20世纪80年代中后期，是财富急剧膨胀的时代，国外投资成为一种大趋向。对于林奇来说，最高兴的可能就是他有先见之明，在其他美国投资机构之前进入海外股票市场。而且令人兴奋的是，其中的一些股票有巨大的资本市场，能够吸收巨额的投资。当这个过程持续足够长的时间，该股票将会被过多的美国人所有时，林奇就要打一枪换一个地方，转战其他战场了。

总结林奇的海外投资策略，我们不难看出以下几点：

1. 关注市场效率不高的地方，大胆地往前走，很可能会在国外进行大宗交易。林奇的胆识使他毫不迟疑地向国外投资，他把外国公司与国内的同行加以比较以便从中作出决定：福特、萨伯鲁，还是沃尔沃（曾一度是他最大的股票）？宝洁还是尤尼弗？尤尼罗尔还是米西林（在那儿他打了一次棒球）？阿卡兹或杜邦？“你可以利用价格做套利生意。考虑折旧，你可以算出总厂的账目，比较阿卡兹与杜邦的折旧率。如果阿卡兹有4%的折旧率而杜邦仅为2%，那么你会意识到阿卡兹的利润被低估了。德国的公司税仍是50%，而其他国家则低得多。因此德国将不得不削减税率，否则人们将在西班牙或爱尔兰建立他们的工厂，那里的税率较低。因此，投资人可以预期，德国的公司最终的盈余会随着赋税环境的改善而好转。在国家当中，林奇对那些其他的资金经理们感到不安因此不想投入大量资金的国家最为中意。比如说意大利，它的存款利率在全世界名列前茅，几年前引入了互助基金概念，这将有助于把大量的金钱引入到股票方面。当林奇在米兰交易所购买IFI时，那家公司将菲亚特汽车和其他公司持股价值的40%并入公司资本。SIP是一家电信公司，以现金流动量的1.5倍出售。换言之，意大利的公司的股价相当便宜，有值得一投的巨大潜力。林奇坦承：“除了约翰·坦普，我是第一个重仓持有国外股票的国内基金经理。”

2. 机构投资者关注很少的公司，要么是真的不值一提的垃圾，又或者往往是暗蕴在地底深处的富矿。机构投资者总是存在关注的盲点，作为投资者，必须掌握他们还有哪些没有关注到的地方，你还可以在标准普尔股票的名单上，或者通过《价值线投资研究》获得类似的信息。如果你发现了一只几乎没有被机构投资者关注过的股票，比如沃尔沃公司，那大把赚钱的机会就来了。林奇亲口说过：“当我从某家公司员工的谈话中得知专家上一次在该公司露面是三年前时，我几乎掩饰不住自己内心的喜悦。”透过字里行间，我们清晰可见林奇兴奋的神情跃然纸上。

而有些人，更是提出了跨国投资的“文化性价差”概念，这个概念意在说明，不同股市之间有不同的风气，在新兴的股市中，投资的效果也可能会不同。但是在林奇看来，无论什么样的股市，只要尽心观察，所得的收益一样会很好。

如果说所有美国货币资产投资于海外的比例，必须大体上符合主要外汇市场的资本化程度的话，那么大部分美国机构资产组合应当投资于海外。但是，



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

由于地方沙文主义的作用，上述情况不会发生。尽管如此，上述的比重在未来的几年里肯定要上升，因此美国机构资产组合不断继续流向海外。如果你能提前将自己置身于即将出现发展的地方，你会做得相当出色，而基金投资是最容易的方式。很多专家建议：人力资源高于任何其他资源，因此从经济学的角度出发，应该向环太平洋国家投资。中国是那个地区的经济酵母，因此有前景的地方是那些接纳中国人较好的地方，如泰国、印度尼西亚。同样你可以考虑对海外经济增长最快的国家投资，即使它们已经被人发现，也为时不晚。这里，基金又是较便利的投资方式。

“如今，投资全球化是大势所趋，A股市场整体估值水平日趋走高，系统性风险逐步加大，全球化投资不仅可以有效分散单个市场的投资风险，而且有助于提高经风险调整后的投资回报水平。”国内一基金经理介绍说。海外投资机会很多，也会创造很高的收益率。根据摩根士丹利的指数统计，中国过去三年年化收益率是45%，而在海外包括埃及、阿根廷、印尼等国家的投资收益有47%~77%。再把时间段拉长到过去10年，像哥伦比亚等国也有很高的投资回报。对海外市场做投资配置，可以用合理、比较低的投资风险去获得全世界经济成长的收益。海外投资，是行有余力的人可以提上议事日程的事情。

然而，海外投资也并非都是一帆风顺的。在巴塞尔，面对著名的山多士制药公司时，林奇竟然吃了闭门羹。还在美国的时候，林奇就给山多士公司打电话安排见面。通常美国的公司主管马上就能明白林奇此去意图和价值，但在山多士却是例外。接电话的副总裁不停在问“为什么？”让林奇又好气又好笑。

林奇先是自报家门，然后告诉对方自己想造访贵公司，对方以疑问当做回答：“为什么？”

林奇不得不回答说：“我想多些你们的工作情况，以便决定是否增购股份。”对方依然问：“为什么？”

“嗯，因为我想了解最新的情况。”林奇耐着性子解释道。那位副总裁，不知是故意为之还是真的不能理解，仍然问：“为什么？”

林奇近乎直白地道：“因为如果我买了你们公司的股票而价格上涨的话，你们公司的资产就会增值，而我也就可以赚钱。”

意料之中，而又情理之外的，对方继续问：“为什么？”

林奇无奈地摇摇头，在再见声中挂了电话。他再也没有去过山多士公司，

而这也成了林奇海外投资生涯中一个有趣的小插曲。

顺便说一句，在1985年9月那次国际调研活动中，林奇的妻子卡罗琳也到了欧洲，但他俩却不能同去威尼斯，因为那儿找不到一家值得拜访的上市公司。我们试问，有几位男士能做到这样的痴迷于工作，同时，有几位妻子可以做到这样的宽容与大度。

Biography of Peter Lynch

第七章 与媒体的亲密接触

>>>路易·鲁凯瑟

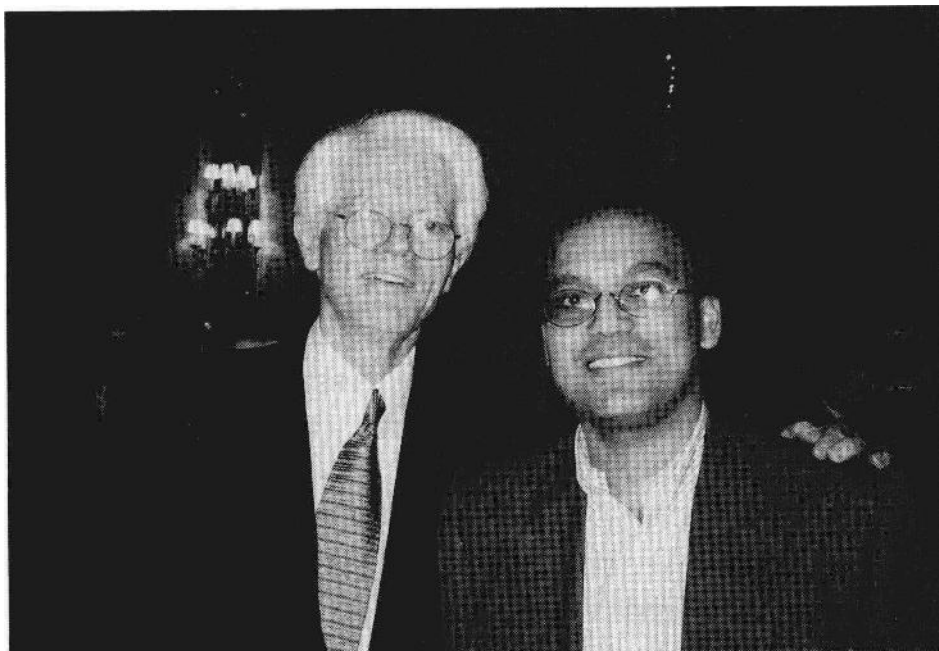
距林奇退隐10年后，2002年中期，美国爆出引起人们热烈争议的两则新闻：一是前总统克林顿与NBC会议主持讲谈秀，一年里将制作近40集的1小时节目，薪酬高达5000万美元；二是公共电视台（PBS）为其王牌节目《华尔街一周》另觅新人，解聘原明星播报人路易·鲁凯瑟（Louis Rukeyser），而鲁凯瑟主持该节目已经长达32年之久。

克林顿是风云人物自不必提，人们或许要问鲁凯瑟是何许人也，为何他的去留会引起如此大的关注？他竟可以和克林顿相提并论、等量齐观？其实，鲁凯瑟可是华尔街炙手可热的人物，他所主持的每周一次的财经评论节目《华尔街一周》在业界独领风骚，收视率是CNN、CNBC等其他大牌财经节目的4倍还多。该节目每年为电视台带来600万美元的收入，但是制作费用仅200万；虽然鲁凯瑟应邀演讲的个人出场费每次要高达10万美元，其身价直追超大企业的CEO。32年以来，每到周五晚上8点半，几百万美国人就会在电视屏幕前聚精会神地听取鲁凯瑟开讲财经分析和股评。业内人士也都以能上鲁凯瑟的节目为荣。“上鲁凯瑟的节目就像获得奖学金一样。”林奇在事后总是念念不忘当初接到邀请时的兴奋感受。那天他还在啃着三明治，翻看着财务报表。电话响了，林奇漫不经心地拿起话筒。电话里一声“你好，我是路易·鲁凯瑟”让林奇嘴里的三明治停留了半晌，不知该如何处理。他在进入麦哲伦公司后不久，就曾被沙利文叮嘱道：“一要勤读《华尔街日报》，二要在每个星期五晚上看鲁凯瑟的《华尔街一周》。”林奇是如此的忙碌，然而他依然将这两个习惯坚持了下来。不久之后，他又多了一个习惯，那就是假想如果台上与鲁凯瑟坐对面的是自己，自己该如何应对，如何表现得更加成熟、老练，像主持人一样的幽默、风趣。可以说他早就为自己做好了准备。

路易·鲁凯瑟出生在一个知识分子家庭，其父马里奥·鲁凯瑟是被彼得·林奇等著名投资家奉为偶像的著名《财经日报》专栏作家。小鲁凯瑟16岁时就开始担任当地日报的体育记者，他1954年毕业于普林斯顿大学的国际关系学院。



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传



◎林奇在节目间隙与观众合影。

服役两年后在巴尔的摩《太阳报》任记者，从事国际政治新闻的报道。1965年鲁凯瑟到著名的ABC新闻集团任职，因服务出色，数度赢得最高新闻奖。1970年鲁凯瑟尝试主持《华尔街一周》，没想到一发而不可收，一口气主持了这一节目直至2002年，屈指算来已有32年了。

在鲁凯瑟初任《华尔街一周》主持的70年代，财经节目主持人大多一本正经，播报财经新闻往往是照本宣科。而他则一反传统，开创性地引入了幽默，使财经节目妙趣横生。被邀请的嘉宾们也受这一气氛感染，常能出色发挥。于是，《华尔街一周》一经推出就大受欢迎。形式的活泼只能解释最初的成功，当其他节目纷纷跟进，花样同样翻新的竞争下，鲁凯瑟的节目仍能长盛不衰、独占鳌头，则要靠他的真实功力了。事实上，鲁凯瑟的财经分析覆盖了美国的7位总统，并且获奖无算。里根总统曾称赞他可以得到“促进自由企业和公平竞争的最高奖状”。

鲁凯瑟早早地涉足政经等诸多领域，并能从现象洞察到内中症结，提出自己的独到见解。因为对经济和股市的精准预测，鲁凯瑟被公认为“华尔街的第

一股评”。与目前国内股评人热衷吹嘘不同，鲁凯瑟32年来一直试图向投资者传达一种长期投资的理念。他多次强调，推荐热门股尽管能感动人心，却毫无价值可言。正确的方法是买入优良股票长期持有，不必去管股市的起起伏伏，“这种方法尽管有些沉闷，但却有效”，他这样调侃说，也正是长线投资，使他自己也成为受益者。例如，在1976年的节目中，时任华尔街分析员的本·罗森（后来当上了康柏电脑的董事会主席）推荐当时还不很起眼的英特尔，认为那家小公司很有发展前途。节目结束鲁凯瑟即去买进不少，并且一路持有，他的这项投资今天差不多已涨了230倍。

鲁凯瑟又是典型的乐天派，对市场充满了信心。他热情地宣称，股价不会只升不降，不过每次回调只是短期的波动，从长期来看，股市只能有一种趋势，那就是上涨。在其节目中，他希望更多的人能够参与证券投资，来分享股市成长带来的收获。这类出了名的“死多头”派言论，令鲁凯瑟在熊市时招致不少批评。但如果证券投资期间足够长的话，谁又能说鲁凯瑟是错的呢？不做滑头，不搞投机，不为市场一时的涨跌所迷惑，本来就是一名称职的股评家所应该具备的品质。

2002年3月22日，当69岁的鲁凯瑟在节目中宣布他将退出PBS，PBS已决定起用48岁的《财星》杂志主编G·考尔文来主持《华尔街一周》时，舆论为之哗然。PBS连日来收到大量观众的来信，指责此举甚不明智，而各大媒体也就此事进行了长篇累牍的报道，很久都没有平息。PBS对此的解释是，他们需要换形象清新一些的主持人，以迎合年轻观众。毕竟，一头波浪银发，满腔贵族口吻，未必再能合乎号称e时代的新投资群体的口味了。

鲁凯瑟当然不会就此服输，据说立即邀请他主持节目的电视台有20家之多。鲁凯瑟最终选定了通用公司旗下的CNBC，主持一档名为《路易·鲁凯瑟的华尔街》节目，节目形式和内容将与《华尔街一周》类似，时间恰好也是在周五晚8点半。看来，鲁凯瑟是注定要和老东家打擂台了。

鲁凯瑟当年与林奇开玩笑的话，一直没能兑现。鲁凯瑟出生于1933年1月，比林奇整整大了10岁，然而当林奇退休时，此公依然老骥伏枥，志在千里。走上新岗位4年以后，2006年5月2日，因骨髓瘤死在格林威治的家中，享年73岁。

林奇如此评价鲁凯瑟和他的节目：我们这个国家完全被最新金融消息所操纵，这在20年前的电视上是几乎见不到的。由路易斯·鲁凯瑟主持的《华尔街一周》于1970年11月20日首次与观众见面，并且取得了令人难以置信的成功。



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

这表明金融新闻节目事实上很受人们欢迎。在鲁凯瑟的成功激励下，电视台增加了金融报道，从而给千家万户带来了最新的金融信息。现在，非职业投资人每天都能检查自己的股票情况。

>>> 华尔街一周

自1977年5月，林奇荣升麦哲伦公司经理后，公司取得了长足的发展。1978年买入R玩具公司股票、1979年买入拉昆塔公司汽车旅馆股票、1981年麦哲伦基金对公众开放，当时的基金规模超过1亿元，投资了200多只股票。经过4年的封闭期，林奇不但挺过了赎回高潮，还取得了骄人的业绩。由于投资者不再大量赎回，基金换手率从300%下降到了110%。1982年他更是取得了305%的收益率，麦哲伦公司拥有基金4.5亿美元。1982年9月，林奇作为“过去5年中
最成功的共同基金管理者”，应邀在鲁凯瑟的《华尔街一周》这个访谈节目上亮相。在华尔街有一个不成文的共识，上这个节目是对该嘉宾的最大褒奖，就像是在大学里获得了高等奖学金。

虽然鲁凯瑟直到节目开播前1分钟才露面，却对林奇十分友好，在调试话筒的时候，他小声叮嘱林奇不要紧张，却又故作声色道：“有800万人在看着你。”这引得林奇哈哈一笑，恰在这时镜头切入，林奇一脸灿烂的笑容，给观众留下了非常好的第一印象。鲁凯瑟以在沉闷枯燥的财经节目中引入诙谐幽默为特色。他一上来就讲了一个政客比魔鬼更能唬住华尔街的笑话，极尽讽刺之能事。接着有3位记者谈了一些本周的感想。鲁凯瑟念了一封观众来信，这位观众关心银行和信贷危机会不会搞垮联邦储蓄保险公司，专栏记者认为这种事情发生的可能性极小。鲁凯瑟开玩笑说政府可以“多印几张大额钞票”。垫场过后，林奇回忆道：“轮到我出场时，主持人介绍说：这是过去5年中最好的基金选股人，以305%的收益率高居《利帕尔》杂志排名榜的榜首。我穿棕色西服，蓝衬衫，有几分紧张。坐在鲁凯瑟旁边，就像等着剪开装有奥斯卡获奖者名单的信封。”主持人让林奇吐露“成功的秘密”。林奇把自己的投资业绩归之于勤奋——一年中出行16万公里到各地考察，走访200家上市公司，阅读700份年度报告，他每月打电话2000次，每天工作10多个小时，有时连周末也得工作。林奇称之为“爱迪生理论”：“投资是99%的汗水加1%的天才。”鲁凯瑟马

上敏捷地反应道：“那是爱迪生关于天才的理论，而不是关于投资的理论。”

鲁凯瑟故作神秘地对林奇说：“有一个观众昨天夜里打电话给我，想委托我问你一个问题。”顿了顿，他说，“观众问你的投资有没有什么捷径？我想这也是在座各位都想问的问题。什么时候开着雪弗莱进去炒股，开着劳斯莱斯就出来了？”现场观众一片掌声和笑声。林奇笑道：“如果有这样的捷径，今天我就坐在那里了（他指着PBS电视台老板的位子）。这样我就看着你主持，笑着，然后回家继续数钱。”林奇看着乐开了花的观众，又正色说，“捷径没有，但说到投资技巧，我倒乐意与大家分享。”鲁凯瑟摊开手掌示意他说下去。林奇侃侃而谈道：“我把麦哲伦公司基金的投资组合分为两个部分：一部分是成长型和周期型的股票，另一部分是保守型的股票。“当股市处于下降通道时，我卖出保守的股票而购入其他类型的股票，当股市回升时，我就卖出成长型和周期型的股票中已经赢利的股票，再把资金投向保守的股票上。”

鲁凯瑟又问：“你过去总是在某一特定的行业中买上百只股吗？”林奇答：“我曾经拥有世界上名字以‘第一’开头的33家公司的股票，我拥有过250家银行和储蓄机构。如果你发现一只股票很有吸引力，你应该最少再去看另外的5家公司。不看其他公司就作出选择，那将是非常愚蠢的。投资汽车公司也是如此，我曾经拥有所有的汽车公司，但我把更多的钱投入到了克莱斯勒公司。”

鲁凯瑟问：“当麦哲伦公司基金在你管理之下成为全球最大的基金之一时，你是否改变了投资策略？”林奇答：“不，这是不切实际的。当它还是一个小基金的时候，我也投资于许多大公司的股票；当基金壮大的时候，我也照样投资了成千上万个中型或小型公司的股票。我还是那句话，好的股票到处都是，投资机会无所不在。”

鲁凯瑟问：“作为一个投资者，你在基金管理中获得的最重要的经验是什么？”林奇答：“唯一的也是最重要的是你必须了解你所投资的公司。因为如果股价下跌时，你必须明白到底发生了什么，以便作出决定是进一步买入该股票还是将它卖出。”

鲁凯瑟问：“对共同基金管理，你最好的建议是什么？”林奇答：“当市场下跌时，下一个谷底没有少、知道会在什么时候出现，但是，作为一个基金投资人，你必须知道从长期看，股市肯定是上升的。在下一个7000点时股市将会上升，在下一个15000点时也会上升，在21000点时仍会上升。可以肯定地说，公司20年后将创造比现在更多的利润，从而推动股价向上走。毫无疑问，



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

当你拥有股票的时候，你拥有的是公司，当公司的利润增长的时候，股票的价格也会上涨。”

鲁凯瑟又说：“我昨晚准备了一些现金，打算今天做完节目，就根据你的推荐买一些股票，在这方面，你能有什么好介绍吗？”林奇道：“那得看你准备了多少，我在3个月内，买了166只股。”鲁凯瑟道：“也许我没有，但你的观众有，你看前排那位都掏出小本，准备做记录了。”林奇从怀中也掏出一个本子，向观众展示着其中密密麻麻的记录。他说：“有一次我在加州的电话间里告诉我的操作员今天需要买进的股票，刚说到L打头的公司，就用掉了2个小时。”林奇开始如数家珍地介绍起自己得意的股票。自然有我们上面几章详细介绍过的几只：R玩具公司、拉昆塔汽车旅馆、生产“里格斯”牌紧身衣的汉斯公司、美国最大的有限电视公司。其中特别谈到了克莱斯勒公司。林奇作出决定，大量购买克莱斯勒公司股票，对其进行重点投资。这时是1982年的春天，林奇特地走访了公司总部，与公司高管面谈。林奇自称这是他“投资生涯最重要的一天”。林奇的朋友和同事都认为林奇疯了，他们认为克莱斯勒公司行将破产，林奇的举动无异于自寻死路。当年秋天，克莱斯勒公司股票成为麦哲伦基金公司最大的投资头寸。

在下一个环节里，鲁凯瑟提到了林奇的调查故事。他说：“今天电视机前一定有观众会觉得，彼得先生很面熟。说不定在哪天他曾经出现你的对面。或者是在买玩具，或者是在买三明治。”林奇点头道：“是的，没有调查就没有发言权。”他又说，“寻找值得投资的好股票，就像在石头下面找小虫子一样。翻开10块石头，可能只会找到1只，翻开20块石头可能找到2只。而我每年要翻开几千块石头，以找到足够的石头，满足麦哲伦基金公司庞大的胃口。”

问及高科技公司，林奇坦承自己不懂技术，甚至“从来都没有真正弄明白电这玩意到底是怎么一回事”。鲁凯瑟禁不住提问林奇：“是不是曾经想过自己是一个非常保守的人？”林奇摊摊手，说：“我宁愿说这是一种谨慎，我要为我的投资人负责。”全场报以雷鸣般的掌声，电视机前号称800万的观众，深深被这个勤奋、机智、有责任感的中年男人所打动，麦哲伦基金公司的招牌在他们心中熠熠生辉。

节目的播出给基金带来了令人咋舌的效果，销售电话立刻爆满，订单蜂拥而至，新资金大量涌入：10月流入4000万美元，11月是7100万美元，12月是5500美元万。1983年2月是7600万美元，3月更达到1亿美元。与此同时，股票

也在迅速升值，克莱斯勒股票8个月增加了2倍。到了1983年4月，基金规模就突破了10亿美元。

其实，在美国这个大众媒体掌握主导权的社会里，麦哲伦基金公司如此神速的增长，离开大众传媒的传播效应是难以想象的，林奇在《华尔街一周》的亮相使他成为公众人物，而他与媒体的这份缘，则使麦哲伦基金公司大受裨益。

>>>最后的忠告

于1986年起，林奇应邀参加道·琼斯公司的杂志《巴伦》专刊的荐股年会。这是华尔街精英荟萃的时刻。在媒体的闪光灯下，这些投资公司与基金公司的大腕们向公众推荐股票。我们可以看看林奇的荐股记录：1986年荐股100多种，1987年是226种，1988年122种，1989年91种，1990年73种。最初几年，《巴伦》的编辑总是觉得数量太多，甚至问林奇“哪些是你不选的股票？”“其实我可以推荐得更多，”林奇说，“1980年我总共拜访了214家上市公司，1982年增加到330家，1983年再增加到489家，1984年略减到411家，1985年又增加到463家，1986年更是增加到570家。”但是因为编辑的建议，林奇尽量克制自己的选股热情，将他的荐股数量逐年递减，直到1992退休后，他还被邀请参加荐股，不过他只推荐了21种。这些股票覆盖了零售、旅馆、房地产等多个行业，在后来的《战胜华尔街》中，林奇对每只个股的选择，作了详细的介绍。多年以后，他会像翻看情书一样，在投资笔记上温故当时选择这些股票的点滴细节，包括从季度或年度报告摘记的重要环节，加上最后一次买进或卖出的原因等等。然后沾沾自喜地说：“这21只股大都在该年的市场上表现出色。标准普尔指数上升了30%，我推荐的这些股票至少上升了50%，包括凯伯保险、雪松娱乐、锐步鞋业、森信银行以及5家储贷社等，还有美国联邦国民抵押协会，即房利美，这是我最喜欢的股票。”

1992年，彼得·林奇金盆洗手。同年9月，林奇在他首次亮相后的10周年，再次露面鲁凯瑟的《华尔街一周》节目，也可以算做他的基金经理职业生涯的圆满句号。在这次的节目中，他的发言更加平实，却字字忠言，句句良苦。

当时的背景是，在美国，由于散户逐渐退出历史舞台，“业余选股是一门日渐衰亡的艺术”。20世纪80年代的大牛市加速了这个趋势。其原因之一正是



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

林奇本人所曾经经历的——财经媒体使得华尔街一族成为明星。针对这一现象，鲁凯瑟问他：“经过这么多年的投资，你觉得什么样的人适合进行投资？”林奇细数了洪德屠斯之流的毛病，然后列举了一些投资者应具备的智商和情商标准。

就投资者的智商而言，每一个人都可能比专家高明，不要相信专家，只要坚信自己就很好了。林奇说：“股票投资是一门艺术而不是一门科学，一个受过严格量化教育的人在投资时往往会有更大的不利。买股票靠的是人情练达、世事洞明，华尔街的专家在这方面并不比别人高明，尤其不能相信他们热衷的对股票、股市乃至宏观经济走势的预测。”

而就投资者的情商而言，林奇更加看重的是：耐心、独立精神、基本常识、对痛苦的忍耐力、坦率、超然、坚持不懈、头脑灵活，主动承认错误的精神以及不受别人慌乱的影响；有能力在信息不完全的情况下作出决定；能够抵抗得了你人性的弱点。

鲁凯瑟感叹道：“每个人都能成为成功的投资者，但又并不是每个人都适合进行投资。这是看起来矛盾，细细想来便是很有道理的言论。”

林奇点头道：“是的，有胆有识，智商、情商并重，才是一个合格的投资者。”

鲁凯瑟又道：“选股、重仓、耐心持有几乎是成就彼得·林奇先生基金奇才的基本步骤。但是，很多普通投资者会认为自己缺乏林奇那样的接触公司大人物的机会，没有办法考察上市公司，所以林奇的经验对他没有用。林奇先生本人是怎么看待这一问题的？”林奇强调道：“我不这么认为，个人投资者其实比基金投资者有更多优势，在选股这件事上同样如此。作为业余选股者，根本没有必要非得寻找50~100个能赚钱的好股票，只要10年里能够找到两三只赚钱的大牛股，所付出的努力就很值得了。而至于能不能见到公司高层，这并非是一定要做的事情。”

鲁凯瑟道：“你的意思是说个人投资者也能与机构投资者同台竞争？”林奇肯定地点头道：“普通投资者与华尔街的基金经理们其实根本就不是在一个场地上比赛。专业投资者得遵守许多规矩，在我看来这些规矩足以致命，比如限制股权比重的建仓比例、应对赎回可能的流动性比例，等等。更重要的是基金之间相互的竞争与排名，使得基金经理牵扯太多，顾忌太多。”林奇看看台下的观众，用鼓励的声调道：“在我看来，个人投资者则自由得多：可以重仓

持有少数几个股票；可以用空闲的时间做点研究；可以在目标不明时干脆空仓等待时机；更不必与大势或邻居比投资收益。照我看，个人投资者的优势更加明显。所以如你们所知，我这不也辞职做了个人投资者了吗？”观众会意地大笑，然后鼓掌。

节目最后，林奇深情地对着镜头前的百万观众说：“我爱我的工作，我为之付出了很多。但我更爱我的卡罗琳和我的孩子们，再多的财富也只是零，没有家庭这个‘1’，一切都将显得毫无意义！”镜头摇过，观众的眼里闪烁着眼光。林奇之后还会通过出书，来继续为拥趸提出明智的建议。然而，这一次的告别却更令人印象深刻。

在中国股市从散户时代走向基金时代的今天，重温彼得·林奇的忠告真是很有必要的。

Biography of Peter Lynch

第八章 高手也失手

>>>不该买的却买了

在前面的章节，我们曾经描述了林奇在拉昆塔公司的投资中近乎完美的表现。然而，就在这不久以后，在那里没犯的错误却出现在了另一项投资中。那就是比尔德纳公司股票事件。林奇后来回想起来，总是懊恼不已，他自责道：“有时，你对一家公司十分感兴趣。兴奋之中，你可能问了许多问题，但偏偏忘了最重要的一个。而这又恰恰是致命的错误。”

比尔德纳是家经营风味食品的商店，主要经营美味三明治和快餐热饭，经营范围似乎处于最简便的点心铺和三星级高级餐馆之间，正是适中的范围。客户群的选择和拉昆塔也有相似之处。林奇在波士顿德文郡大街的办公室对面就有一家比尔德纳商店。老家附近也曾有过一家。因为几年来一直拿它的三明治当午餐，林奇非常喜欢它的口味，他甚至认为这里的三明治和面包在波士顿能数第一。

比尔德纳想在其他城市开分店，也打算公开售股集资。这些都挺合林奇的口味。况且该公司有自己的理想客户群——数以百万计的白领工人。这些人既受不了塑料包装的微波炉三明治，但也绝不会自己动手做饭。比尔德纳的外卖食品早已是双职工的福星，繁忙的工作让这些人充满压力、拖着沉重的躯壳回家时，早已失去了生活情趣。他们根本不愿再下厨房，在满屋油烟中绞尽脑汁地想象着一桌丰盛的晚饭。但是良好的教育和对高品质生活的向往，他们又想准备一餐像是从厨房里出锅的晚饭。于是，在他们赶回郊区家中的路上，就会在比尔德纳食品店前停下来，买些他们想做饭时会做出来的那种现成食品，比如法国青豆、鸡蛋黄油调味汁或再加点杏仁之类的东西。这是他们丰富而稳定的客户群，也像拉昆塔的小商客群体。

调查研究不用说了，林奇常常亲自到街对面的比尔德纳食品店，完全了解它的情况。这家铺子是比尔德纳最早开业的一个、干净、效率高、顾客盈门、个个心满意足，完全是一个雅皮士常常光顾的“7-11”点营业的商店。粗略估算一下，每日的营业额总是不在少数，充足的资金流也是有益的保证。所



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

以，当林奇听到比尔德纳要卖股票并用营业收入开设新店的时候，自然十分激动。

林奇又从股票介绍手册中得知比尔德纳公司要从银行大量贷款，这是件好事。公司还打算租地盖新店而不是买地，这也可以省钱。与拉昆塔公司比较，那是从保险公司手中获取资金。二者几乎完全是相同的模式，于是，林奇充满自信地没再进一步调查，便在1986年9月以13美元的最初售价买进了比尔德纳的股票。然而，意想不到的事却接连发生了。

这次售股不久，比尔德纳公司就在波士顿的百货商店里开了两家分号，但未获成功。后来，它又在曼哈顿中心地带开了三家铺子，不想三家铺子全惨败在熟食店的手里。比尔德纳继而又到包括亚特兰大在内的较远的城市去做生意。结果，公司开支迅速超出从公众处获得的收入，从经济上拖垮了自己。有时出一两个错误并不会使人惨败。但比尔德纳并没有因而谨慎行事，而是一错再错、处处出错。公司当然从中接受了教训，公司舵手吉姆·比尔德纳也是个聪明、勤奋、富有事业心的人。可惜的是，一旦资金耗尽，就没有第二次机会了。

比尔德纳的股票最后跌到0.125美元，公司也缩小到最初的几家食品店，其中包括林奇办公室街对面的那一家。比尔德纳最乐观的新目标是避免破产。虽然最近它又买进了查普特公司。但林奇已逐渐失去了对它的信心，他抛出了比尔德纳的股票，但损失率达50%~90%。

林奇还是去买比尔德纳的三明治吃，它的口味还是那么棒，但现在吃起来总有一种不一样的感觉，仿佛每咬一口就提醒林奇一次自己所犯的错误。林奇总结道：“当时，我未能稍等一等，看看在我附近经营成功的比尔德纳食品店是否会在其他地方也能成功。成功地扩大业务区域使一家地方性质的塔克小店发展成塔克·贝尔快餐连锁店，使另一家服装小店发展成服装有限公司。但是，在公司未能证明其扩大业务区域计划奏效之前，贸然购股实属失策之举。如果原公司地处得克萨斯，你最好等它在伊利诺伊和缅因州发财之后再买进股票。我忘记询问比尔德纳的问题正是：一处成功是否就会处处成功？我本该考虑到比尔德纳会缺少有经验的管理人员、会遇到资金不足的问题，也难以克服最初失误所造成的困难。企业经营状况未经确证之前，决不可贸然购其股票。我当时若能再等一等，决不至于买进比尔德纳的股票。我还应该尽早抛出，因为在两家百货商店内设的分店、在纽约的分店均遭惨败，这已清楚地说明了问题，

告诫人们应当悬崖勒马才不致败上加败。当时我一定是伏在桌上睡迷糊了。”

比尔德纳的股票也许就是股市中那些充满诱惑的陷阱，当你费了九牛二虎之力买到一家心仪的企业的股票，但是哪承想这个企业是个银样镪枪头，没有盈余，没有潜值，没有当初预想的那些利好。林奇有过的倒霉经历，其实何止比尔德纳公司一家。他曾经买过几十家这类企业的股票，如果它们真的个个经营良善，而不仅仅是外表诱人，那林奇是可以赚到10倍以上的钱的，但是现实却往往以赔钱而告终。

在华尔街，林奇常常收到各类电话，向麦哲伦公司推荐资本雄厚的公司。说完正事之后，这些人往往压低声音，好像要把个人秘密透露给你似的补充说：“我告诉你的这种最佳股票，虽说它对你的公司来说很不起眼，但你个人却别放过了它，这种股票一定能赚钱。”

林奇把它们称为所谓的冷门股票，或耳语股票，以及有关它们的神话故事。譬如，用番木瓜汁制品治疗椎间盘痛的公司（史密斯实验室）；一般的野营用药物；高技术产品；从母牛身上摄取的感性抗体（生物公司）；各种各样神奇的添加剂；违背物理学原理的能源突破，等等。一般来说，冷门公司似乎在攻克某种流行的全国性难关：石油短缺、吸毒成瘾、艾滋病等。但其解决方法却不外乎两种：一是太具想象力，二是复杂得令人不可思议。耳语股票有种迷惑人的效力，这类神话常常使人冲动。有时诱人的东西看上去无比奇妙，让人忘记它并无多少油水可捞。别看现在林奇是以轻蔑睿智的口吻在说这个，其实当时他也未能免俗。

林奇多年来最喜欢举的例子是KMS工业公司。该公司1980—1982年度报告说它生产“非晶体硅光电材料”，1984年则重点生产“视频多路扫描器”和“光学顶针”，1985年又从事“利用化学驱动的球形内爆方式进行材料处理”的工作，到了1986年则全力以赴搞“惯性限制聚变程序”、“激光振动压缩机”和“视觉免疫诊断分析”，就在同一时期内，该公司股价从40美元跳水至2.5美元。若不是采用8比1的聚股方法，股票会变得几乎一文不值。史密斯实验室的股票也从25美元的最高价跌到1美元一股。

他在接受生物公司的邀请之后，参观过该公司旧金山总部。该公司总部设在旧金山穷人区的一幢建筑的顶楼上（如果你还记得前文我们所说的话，你一定了解林奇觉得这倒并非坏事），办公室里一边是经理人员，另一边就是母牛的卧室。在林奇和总裁及会计谈话时，穿工作服的技术员正从母牛身上取血



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

清。这比从老鼠身上取要便宜，而正常的程序则是取老鼠的血清。两头牛就可以生产全国所需的胰岛素，而一克牛的血清就可以供应100万次诊断试验。生物公司的情况受到了几家经纪公司的跟踪。迪安·威特公司、蒙哥马利股票公司、弗曼·塞尔兹公司和J·C·布雷德福公司都曾推荐过生物公司的股票。林奇在1983年2月从别人手中买进生物公司股票，当时买价为9.25美元，后来涨到16美元。但风光一下后，这只股票却是迅速一跌不起。幸好林奇出手较早，抛出时损失还不大。

林奇一次在指点新进的分析师时说：“这类股票在下跌之前会先上涨，但从长远观点来说，我所买的这类股票没有一种是不赔钱的。”他还亲自列举了一些赔钱的例子：

奇妙世界公司、馅饼时代农场、一二土豆公司、全国健康公司（股价从14美元跌到50美分）、太阳世界航空公司（从8美元跌到50美分）、阿尔汉布拉矿业公司（遗憾的是它从未找到过赚钱的矿）、MGF石油公司（如今其股票只有几分钱）、美国外科中心（它确实需要病人）阿斯别特克工业公司（现股价为0.125美元）、美国太阳王公司（只在记载被遗忘股票的粉色书页上才可以找到它）、影视公司（一败涂地）、普里阿姆公司（当初我真不该沾唱机行业的边）、维克多自动微机公司（当初我也真不该沾微型计算机的边）、GD里茨斯公司（快餐店，但绝非麦克唐纳式的公司）、集成线路公司、科米戴尔公司、鲍玛尔公司……

除了股东赔钱之外，这些冷门公司还有一个共同点：架子玄妙而毫无实货。这正是耳语股票的实质。做这类公司的股票生意，你尽可省去核查收益等麻烦，因为根本无收益可言。也不必去了解什么价格收益比率，因为也不存在价格收益比率这种东西。但这类公司实在不乏显微镜、博士生、美妙的期望、卖股得到的现金这类听起来令人敬慕的东西。即使是林奇这样的资深投资者，也常常被忽悠得晕头转向，更遑论那些没有什么经验的散户了。林奇在交足了学费后，想出一个办法，每当他遇到这种令人欣喜若狂的股票时，他会常尽力提醒自己不要冲动，他对自己说：如果买卖前景十分美妙，那么这可能是明年或后年的投资良机。为什么不把买股的时间推迟一下，等公司建立起信誉后再说呢？等一等、看一看收益如何。在已经证实自己能力的公司进行投资，你会买到股价上涨10倍的股票。如果情况仍不明确，则应从缓计议；不过，就算这样，有时也挡不住诱惑的魅力。激动人心的冷门股票在初上市时常会掀起

一阵风潮，似乎你过了这个村就没这个店。这也许是人类难以克服的本性吧。事实是，尽管有时早买股票会在一天之内使人发大财，但这种情况极少出现。比如，1980年10月4日，吉宁技术公司股票上市价格为35美元，当天下午就卖到89美元，接着又下跌到71.25美元。麦哲伦公司只分到了很少一部分股票（热门股票市场上并不总是可以抢购到的）。又比如林奇在苹果计算机大红大紫的时候，买进尽可能多的股票，并且当天就抛了出去，赚头为20。我之所以能买进许多股票，是因为该股票公开上市的头一天，马萨诸塞州宣布，由于该股票对大众风险太大，所以只允许有经验的人购买。但是从那以后，他明智地不再买苹果计算机的股票了。只是到后来该公司垮了台，成为可能复苏的企业后，我才又开始做它的生意。

>>>该买的却错过了

不该买的买了，固然不对；该买的没买，也足以让人后悔一辈子。就像娶了一个不该娶的女人，属于遗憾终生；而错过一个该娶的女人，却又是终生遗憾的事情。

林奇为自己错过的股票列过一张不完整清单，如果读者感兴趣，它还可以更长。下面单子上列了部分股票价码涨10倍的公司。当林奇经营麦哲伦公司时，这些公司的股票他或是忽视未买、或是抛出太快。其中有几家让他赚了点钱。而在对待其他公司的股票上，或是时机不佳、或是思想糊涂，于是就赔了钱。你会注意到这张单子并不长，原因是公司太多，林奇说他实在写腻了。仅凭这张不完整的单子，你就可以想象有多少机会在等着你。

AAR公司

亚当斯-米莱斯公司

合作出版公司

艾伯森公司

亚历山大-鲍德温公司

亚历山大公司

亚莱格赫尼公司

阿尔扎公司



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

美国家庭服务公司

美国贺年片公司

美国国际公司

艾米斯百货公司

安休斯-布希公司

数据自动处理公司

艾丁公司

鲍尔公司

巴德公司 (CR)

.....

也许下面几个更著名的公司，将会让你更加深切地体会到林奇这种沮丧和懊悔的心情。

1997年感恩节，林奇与一位非常喜欢上网的朋友约会，从而知道了亚马逊网上书店，并在那里给他的朋友买了书。当时林奇并没有在意这种新兴的方式，就像他对高新科技总是不来电一样。仅仅1998年一年，亚马逊网上书店的股价就涨了10倍，这让林奇追悔莫及。当世界进入新的世纪以后，林奇总结这件事时说：“由于亚马逊书店是在网上而不是在郊外的购物中心出售图书，所以我并没有注意到它。但是亚马逊书店的经营情况并没有超出我的理解之外，它的股票定价还是合理的，并且当时的财务状况也良好。但是我并未从这种新的经营方式中看到任何值得投资的机会。如果我敢不怕麻烦地研究一下亚马逊公司的情况，我可能就会发现这种新的购物方式所蕴涵的巨大市场以及亚马逊公司能够抓住这个机会的能力。可惜我并没有这样做。”现在的问题是，真的能像林奇说的那样有“如果”吗？我觉得，根本没有那个“如果”，林奇在三年后也没深刻地反省到他错过亚马逊公司的真正原因是：过去的成功经验会引来观念的固执，越是在过去成功的人，越不容易适应新的市场环境的变化，越容易故步自封。所以，即使他多看一眼亚马逊公司，他也未必会买它。林奇早把这个网上书店在自己的心灵深处打入了另类。因此，他事后对这个股票有种失之交臂的感觉，你说林奇能不郁闷吗？

同样的问题，还出现在另一家现在耳熟能详的公司身上。当时那还是一个缩在IBM和苹果阴影下的不起眼的小家伙。比尔·盖茨为了给IBM送软件，在飞机上还在匆忙编程，如果这笔生意做不成，不知道还会否出现将来只手遮天、

独霸江湖的微软！林奇说：“再来看一下微软公司的情况，这是一家被我错过的股价上涨了100倍的公司。”你看，林奇又错过了，原因还是相同，他早把这个微软在自己的心灵中划到了另类，虽然在14年后，林奇分析微软的成功时讲的理由头头是道，但可惜的是他没有买。这个天天在他眼皮底下见面的大公司，生生让这个不断强调在生活中发现投资机会的林奇睁着眼睛给错过。

林奇又说了：“思科公司是另一个例子。自从1990年公司股票上市以来，其价格上涨了480倍。因为习惯的原因，我错过了这样一家获得令人难以置信成功的公司。”10年后林奇面对480倍的涨幅终于说出了个很关键的词——习惯。什么习惯呢？过去成功带来的习惯。1987年的微软，1990年的思科，1997年的亚马逊，10年了都没让林奇改变固有的观念（习惯），但是2000年林奇面对着480倍的思科涨幅，面对着由于网络经济带来的4倍股市指数疯涨，林奇终于开始改变他过去的看法了。犹如一个死空头连续13年看空后面对4倍和480倍的涨幅后开始看多了。但是，遗憾得很，美国的网络股也在那不久后开始见顶了。你说，林奇能不郁闷吗？那时，巴菲特、索罗斯也开始顺从趋势买入网络股，你说这些股神们都是怎么了？趋势的力量能让最顽固的人低头。

戴尔公司起步较晚，可能没赶上林奇的慧眼。但是以他新颖的直销模式，不知会否对上林奇那传统的胃口。林奇说了：“早期购买戴尔股票的投资者都获得了让人震惊的889倍的回报：最初投资1000美元购买戴尔股票，最终会得



◎高科技行业是一个飞速发展的行业，同时也是风险极大的行业。林奇和巴菲特一样在投资这类股票方面态度极为谨慎。

林奇说：“再来看一下微软公司的情况，这是一家被我错过的股价上涨了100倍的公司。”



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

到890万美元的回报。”但是，林奇买了吗，没听他在书中说。他多半是没买，否则，以他具有10年以上的持股耐心，那他的收益将更让人叹为观止。

问题是，林奇在金融行业工作，每天都要接触电脑，这些日常所见的投资机会为什么以标榜寻找能涨10倍股票为生的大师，有着见微知著能力的林奇却视而不见呢？林奇说他对于高科技股从不感兴趣，他就算看到了那令人眼热的增长前景，也会首先冷静冷静再冷静地处理。他宁愿曲线救国，从侧面介入。比如那些受益于网络发展的公司，还有那些专门为电子网络提供服务、设备、线路的基础供应商。而这些更令人疑惑：他为何不去购买思科和亚马逊公司的股票？

>>>买少了与卖早了

当然还有一些是已经买了，但是后来的事实却证明，是买少了。华尔街上传流这样一个故事，说是一个投资者买了一只涨幅200倍的股票，最后却跳楼自杀了，因为他只买了100股。选到了好股，还要敢下重注才行。

林奇十分后悔当初没能多买进一些有线电视公司的股票，这家有线电视公司的股票10年后涨了250倍。而他仅在这家美国最大的有线电视公司里占有很少的股份。林奇分析说：“因为我没有意识到其资产的真正价值。当初，它的收入状况不佳，债务也令人担忧。因此，依传统的观点来看，有线电视并不是吸引人的买卖。但是，有线电视的资产（就是收看有线电视的用户）远远大于这些不利因素。所有跟有线电视业有关的人都该认识到这一点，我原本也该认识到这一点。可惜得很，我却从未在有线电视业中迈过大的步子。麦哲伦公司的莫里斯·史密斯不断地劝我，时时地敲打着我的桌子，提醒我多买进一些，可我还是没这么干。他无疑是正确的。”林奇在纸上简单地算了一笔账：20年前，每个有线电视用户可以使享有有线电视转播权的公司赚200美元；10年前，这一数字涨到400美元；5年前，又涨到1000美元；而现在已高达2200美元。这一行业里的人都知道这些数字，所以这并非是绝对秘密的信息。于是，数以百万计的电信公司有线电视用户成了该公司的巨大资产。算完账，林奇接着说：“回想一下，我之所以错过了这一良机，是由于有线电视1986年才在我住的城市里开始使用，到1987年我自己才用上有有线电视。这样一来，我对这一行业的

价值就缺乏第一手的一般性认识。当然，别人会告诉我，正像别人会给你介绍对象一样。但是，除非你亲眼见到事实，否则别人的劝说都没有多大效果。”

还有一种情况，是及时买了，买了也不少，但是卖早了。

在这方面，林奇在投资生涯的初期有切肤之痛。比如，他很早就发现了家得宝建材公司，当时股价只有25美分，他买进持有一年后就卖掉了，而在15年后却上涨了260倍。同样的股票还有玩具反斗城、阿尔伯逊、联邦快递，都因为没有耐心持股而错失几十倍几百倍的收益。由于有了早期的教训，林奇在后来的投资生涯中，一旦找到好公司都是长期耐心持有，1982年买入的克莱斯勒公司股一直持有到汽车股一个周期的结束。1977年开始买入房利美公司股，中间有过反复，等他认定这是一只可以放手一搏的好股后，就逐年增仓，成为第一重仓股，耐心持有，到1991年林奇离开麦哲伦公司时依然未变。

其实不管出于什么原因，只能说，林奇并不是百战百胜的股神，高手也有失手的时候。林奇自己也亲口承认，自己也可能出差错，在他的投资表中有一连串亏损项目。这常提醒他，活钱在40%的情况下连死钱还不如。林奇能认识到自己的问题，说明他还是冷静与清醒的。其实，“寻找值得投资的好股票，就像在石头下面找小虫子一样。翻开10块石头，可能只会找到1只，翻开20块石头可能找到2只”。关键在于，你翻的是石头多，还是牛粪多。几十年的投资成绩证明：林奇碰到的牛粪有的是，但是他抓到的虫子更多。从另一个角度来说，你也不必“亲吻所有的女孩”。你看林奇错过了许多股价上涨10倍以上的绝世好股，但这也并没有影响他在股票交易中取得成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

Biography of Peter Lynch

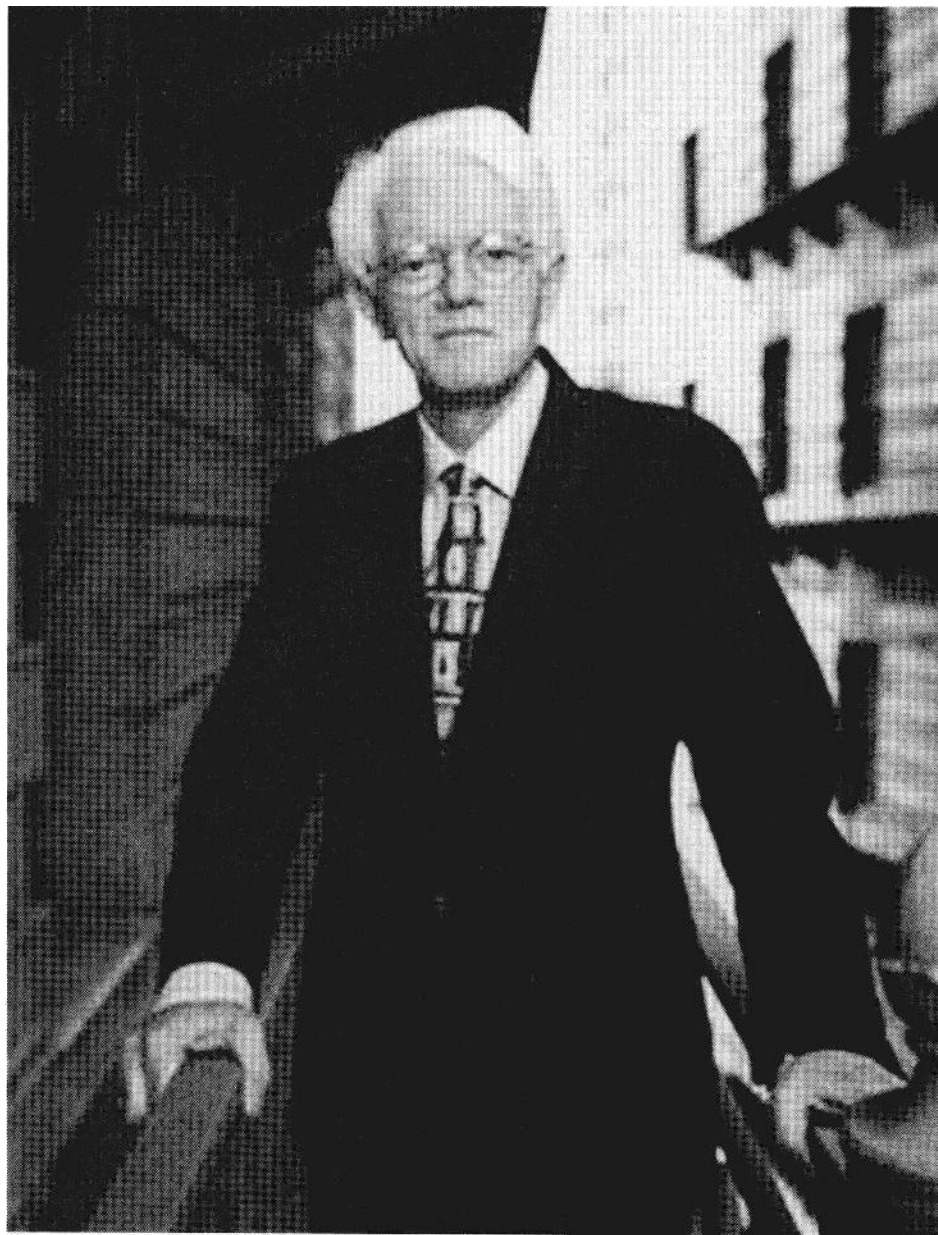


卷四

崛起在华尔街

彼得·林奇 | 全传

◎彼得·林奇——华尔街崛起的股票天使。背景为华尔街。



Biography of Peter Lynch

第一章 那一年的风雨



>>>黑色星期一，1929

1929年10月28日。这个日子常被西方人用重墨渲染，这一天就是西方经济史中著名的“黑色星期一”。著名的经济学家加尔·布雷斯将历史记录下来的这一黑暗日子称之为“大崩溃”：5000万失业大军，流离失所、哀鸿遍野、百业凋敝，生产停滞，法西斯希特勒借机上台。在此后的数年里，恐惧、悲观、失望笼罩着整个西方世界。

而在1922—1929年这7年间，却被倾注了太多的溢美之词。人们称之为“繁荣的7年”。

腰包满了以后，极大地激发了全民炒股的热情，满城尽是炒股客。每个美国人都都在购买股票，把辛辛苦苦积攒下来的钱都塞到华尔街股票经纪人手里，就像抢着把钱投进沈万三的聚宝盆里一样。华尔街，毫无疑问，成了万众瞩目的中心。股票价格扶摇直上，股市升温，人们不顾一切如巨潮一般地拥进股票市场，7年里平均股价升幅达5倍，股价呈抛物线上扬，成交额急剧上升。股市在发“高烧”。

这一情况，一直持续到1929年9月4日，清晰得恰如分水岭一样。

这年9月5日，一位名叫罗杰·巴布森的波士顿统计学家给正在发热的华尔街股市泼了一盆冷水。这位来自马萨诸塞州的韦尔斯利，身体单薄、留有山羊胡子，其貌不扬的金融顾问，在当天的一个金融家午餐会上说：“我重复去年和前年这个时候所说的话，一场市场崩溃迟早要到来！”在场的华尔街专业人员对这位“韦尔斯利贤者”的预言报以惯常的嘲笑。

然而预言应验了。当天下午2点，股市一落千丈。在狂乱的最后交易日时间里，200万股股票易手。

这时的美国总统是赫伯特·胡佛，为了安定人心，他公开宣布美国的经济从根本上来说是健全的。他说：“美国商业基础良好，商品生产和分配并未失去以往的平衡。”伊利诺洲际银行总裁也说：“目前美国经济条件可证明投资者恐惧感是不必要的。”这些发言，好比强心针，又让大泻的股市再度上涨。



◎纽约证券交易所是世界上最大的证券交易所,在此门前摆放的铜牛重达 3175 公斤,是吉祥的象征,谁不希望股市“牛气”冲天?到纽约的游客常常要到铜牛前合个影,希望带来点“牛市”的好运气。

人们又长吁一口气,把刚奔到嗓子眼的心又埋回了肚底。然而还是有那么一些精明的商人悄悄留了后手。比如一位叫约瑟夫·肯尼迪的爱尔兰暴发户已一声不响地将股票换成了现钞。洛克菲勒听到一个擦鞋童劝他买股的话,让他心生警觉,毅然清仓,寸草不留。然而,这样的先知先觉者毕竟太少了。绝大多数美国人都难逃此劫。

9月到10月,股市局势异常;股价时起时落,时落时起。一种极其紧张不安的气氛在悄悄地支配着华尔街。

10月21日,星期一,这个星期一“简直糟糕透了”。一股抛售浪潮不知怎的平地而起,许多股票一下子跌了10点或10点以上,抛售量达600多万股。人们的心又重新提到了嗓子眼。使在全国各地经纪人商行中观看记录带的好几万人惊慌的是,股票行情自动记录器来不及反映所有的交易,直到收盘后的1小时40分以后,最后一笔交易才被实际记录下来。晚些时候,股价回稳,多数股价超过了当天早些时候的低点,华尔街又松了一大口气。



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

22日，更多的股价回升，但幅度较小。

23日，官方发出叫人们放心的消息，可股市仍在继续下跌。

24日，星期四。股市升起一股金融大恐慌：大宗股票无人问津！价格在不断下跌，许多股票价格在几小时内就下跌40点到50点，市场交易量达到近1300万股。

整个华尔街一片混乱，生与死、富与贫、天堂和地狱仅有刹那之隔，真实与流言谁也分不清楚了，一切都似已经失控。

华尔街的数家主要银行迅速在摩根公司办事处组成“救市基金”。消息传来，像溺水的人抓住了救命稻草一样，股票交易所内外迷惘的人群顿时沸腾开了。

24日下午1点30分，纽约股票交易所的代理董事、摩根公司经纪人理查德·惠特尼绅士地出现在交易大厅。他先后购买了美国钢铁公司、通用电气等数家主要公司的大量股票。这不是一般的交易，谁都知道，惠特尼是在代表华尔街最有权势的机构施加有组织的影响，他的举动无疑是在传递着重要信息。只可惜弱势已成，积重难返，惠特尼作出的勇敢姿态，对影响美国经济的各种力量并没有起到任何作用。许多投资商深深地感到：大势已去，一切无可挽回，股市已彻底崩溃。

10月28日，星期一，纽约证券交易所成交的全部股票，平均下跌约50点。钢铁公司的股票下跌了18点，通用电气公司的股票下跌了48点。这一跌势一发而不可收，如同洪水冲垮了大堤，开始摧毁一切可以摧毁的事物。

10月29日，纽约证券交易所历史上最灾难性的日子：一个交易日内1640多万股易手（1929年的1天1600万股约相当于1985年1天的10亿股），价格几乎是垂直下跌。

从9月份的股灾开始到1932年，股价下泻90%。“大崩溃”引起一片混乱，“大崩溃”拉开了30年代全球性经济大萧条的序幕。

美国已陷入史无前例的经济危机。

20世纪20年代，美国机车公司平均每年售出600台机车，可1932年全年只卖出1台。

许多富人变为穷人，穷人只有变为死人。就连西方经济学宗师凯恩斯也赔到了破产的边缘。

到1932年为止，因教育经费不足，全国已有30万儿童失学。教师生活也无

着落。不过受害最惨的还是学生。一天，一位老师劝一小孩回家去吃一点东西，她回答：“不行啊，我们是轮流吃饭的，今天我妹妹吃了。”

领救济的人家，在股市大崩溃前往往早已衣着不全，如今度日更是艰难。千百万人因像牲畜那样生活，才免于死亡。吃野菜，捡西瓜皮吃，把饭馆泔水桶的盖子掀开找腐烂的东西吃……这样的人随处可见。人权和自由再也无人提及，在这时，生存问题是重中之重。

随后就是整个资本主义世界的大萧条，随后就爆发九一八、一二八、二战。直到“三八线”划定之后的1954年，美国股市才真正恢复到1929年的水平。这才真是“西风昨夜过园林，吹落黄花满地金”。这股1929年吹起的西风，吹落的何止是黄金，还有几千万人的生命和几十亿人的幸福啊。除了1929年的崩盘事件，人们恐怕很难在美国历史上找到任何单一事件，使美国人民陷入这样长久的绝望境地。不仅生在那个年代的人感到害怕，其后人们也笼罩在同样的恐惧氛围中。

1932年4月7日，在全美联播节目里突然传来一个新的声音——富兰克林·罗斯福那热情、洪亮、充满自信心的声音。这个声音的出现让美利坚触底反弹。他的豪言壮语鼓起了华尔街的希望，新任总统的自信心获得了金融界的支持。这位勇敢的领袖，面带笑容地解决了一个又一个问题。随之，奇迹般地，美国的乐观主义复活了。无疑罗斯福一系列新的措施——“新政”给美国公民带来了运气。

1933年，对于美国 and 整个西方世界来说都是难忘的，它在希望、乐观和奋斗中结束了1929年股市大崩溃造成的恶性经济危机。

然而，历史永久记录下那黑暗的一天，1929年10月28日，星期一。

>>>黑色星期一，1987

星期一，一个普通的字眼，但对于西方人来说，如今已成为神秘而可怕的日子。

20世纪50年代和整个60年代，是美国经济发展的“黄金时期”，经济持续增长，通货膨胀率和失业率降至很低的水平。乐观自信的情绪弥漫在美国的每一口空气里。然而，所谓“生于忧患，死于安乐”，欣欣向荣的美国人早



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

已忘却了58年前的那一幕幕惨状，于是，历史之神就将一切又重演了一次……

1987年10月19日，星期一。纽约这个经历了200余个春秋的西方金融之都，神秘的股市黑色风暴拔地而起，瞬间传遍西方各主要股票市场。纽约证券交易所：自下午2点45分至4时收盘，道·琼斯指数每17秒下落1个点，全天暴跌508.32点，跌幅达22.62%，超过了58年前的那次纪录。不到几小时，西方股市一泻千里。“恐慌”的字眼充斥着西方报刊的醒目版面。美国许多中小型企业倒闭。估计仅在几小时之内，美国投资者就损失5600亿美元之巨的财富。更为严重的是，这次股灾并不仅限于纽约。在伦敦、东京、苏黎世、中国香港、巴黎、法兰克福、曼谷、马尼拉等地也遭受到了这次灾难。所有的人都对这一事件猝不提防。不少人疯狂地挤在各证券交易所里，全世界用不同的语言，表达着同样一个意思：“卖出！”

这一切，让人感到世界末日即将来临。

痛定思痛后，让我们回过头来仔细看看这天的一些细节。

这天，纽约证券交易所刚刚开市，气氛就与往常不一样。突然间，人们像着了魔似的纷纷拥向各交易台，股票出售单像雪片一样飞来，交易厅一片混乱，呼喊声震耳欲聋。开盘后1小时，有近1.23亿股易手，交易量罕见。恐慌笼罩着整个华尔街，投资者只知道快速抛出股票。出售单太多，以至现代化的电脑交易机都应接不暇，使出售股票的交易一度被迫中止。

纽约证券交易所在疯狂。在疯狂中，道·琼斯股票平均指数直线下降。早市开盘后半小时，下跌了93.18点，不到1个半小时，暴跌320.1点，降至2045.33点。

中午时分，道·琼斯指数突然又急速反弹100点，但下午一开盘。股市又直线下跌，2点45分，指数又降至2083点，共暴跌了155点！

顿时，恐慌如同瘟疫一样，在股民中蔓延。人们疯狂了，华尔街在颤抖。下午，美国国防部长温伯格不合时宜地宣布美国在星期天击毁了一座伊朗在波斯湾的石油钻井平台。对海湾战争突然升级的担心，使证券交易所出现更大的抛售狂潮。从2点45分开始至收盘，道·琼斯股票平均指数平均每17秒钟下跌了1点。

在10月19日的一个交易日内，道·琼斯工业股票平均指数狂跌508.32点，降至1738.81点，降幅达22.62%，大大超过1929年10月28日华尔街狂跌的12.8%的跌幅。若从1987年8月25日道·琼斯工业股票平均指数最高点2722.42点计算，该

指数共下跌了984.07点。一天的股票市值损失达5000多亿美元，远远超过了1929年那个著名的“黑色星期一”的损失。

股市的风暴冲击着西方黄金市场和外汇市场，也冲击世界各地的商品贸易市场。

20日早晨，联邦储备委员会主席格林斯潘发表声明：“联邦储备委员会将执行其国家中央银行的职责，今天将随时提供流动资金，以支持经济和金融制度。”早上9点半，纽约证券交易所宣布它就是否限制使用DOT系统来进行电脑程序交易一事，已征求了会员的意见。这样做将有效地杜绝指数套利活动，缩小期货合约与指数之间的交易关系。但是，市场参与者依然对是否存在人为套利以及电脑程序交易是否被限制等问题存有大量疑问，股票抛售行为日益增加。

22日，华尔街股市对里根总统致力平静金融市场的讲话给予了积极反应。早市中段，道·琼斯指数回升至1970点。为平静股市，纽约证券交易所向1366家成员公司发出通知：一、停止用电脑程序自动处理机进行大宗买卖；二、将23日、26日、27日的交易时间分别缩短两个小时。

然而一切都无用处，华尔街股市继续下跌。西方股市在19日一天的暴跌中就使1.3万亿美元的财富化为乌有。美财政部官员称这次股市暴跌是历史上罕见的财富大毁灭。

整个10月，股灾造成了世界主要股市的巨大损失。美国股票市值损失8000亿美元，日本损失6000亿美元，英国损失了4000亿美元，中国台湾损失320亿美元，中国香港损失300亿美元。这次股灾共造成世界主要股市损失达17920亿美元，相当于第一次世界大战直接和间接经济损失3380亿美元的5.3倍。无怪乎世界著名投资集团——美林证券公司的经济学家瓦赫特尔称19日的股市大跌为“失控的大屠杀”，纽约奥本海默经纪公司的比鲁德将19日股市大暴跌与世界大战相提并论。

细节与1929年那次略有不同，但后果却几乎一样。

股市暴跌后，原来美国权威金融杂志《福布斯》在当年9月15日公布的美国400名最富的人中就有38名失去踪迹。经营连锁商店的约瑟夫·艾伯森拥有股票价值一下跌了50%，落到2.25亿这一“首富标准线”以下。头号巨富沃尔顿连锁商店的老板萨姆·沃尔顿的资产减少了31%，损失高达27亿美元。当年的电脑大王王安19日下午就损失3100万美金。



58岁的美国人维隆·兰伯格因股票暴跌而损失513万美元，在旅馆中开煤气自杀。

一家金融机构的副总裁，纽约银行家贝特曼，在走投无路之际，从一幢32层的高楼上纵身跳下。

一个原本年薪不到3万美元的股票投资人，几年来福星高照，靠股票投机赚了百万家财。而在股市暴跌中赔了100多万美元。最后因无力偿还美林公司从前购买股票时给予的垫款，而在绝望中开枪打死、打伤美林公司副总经理、经纪人各一名，自己也饮弹身亡。因为这次股灾，让历史永远记下了他的名字：亚瑟·凯思。

大批投资者举止失措，行为失控。有的坐在办公室里看着妻儿的照片，然后举枪对准自己的太阳穴，扣动了扳机。有的冲进经纪人办公室开枪泄愤，甚至闹出不少人命。

这样的例子还可以举出更多，整个华尔街、美国，乃至世界笼罩层层乌云。

对此，西方新闻界惊讶不已，大肆渲染以哗众取宠。然而，受股市暴跌震动最厉害的还是人们的心理。

英国斯洛达·威斯曼·莫瑞公司主席斯洛达说：“只有说谎的人才会说他们未曾因股市崩溃而失眠。事实上，不少人感到背部和颈部肌肉痉挛。”

一位医治过许多华尔街人士的临床心理学家特托希指出：“因股市崩溃而生意失败的经纪商开始滥用药物，尤其是安眠药，后来甚至闹到离婚和自杀的下场。他们的一切价值观念都与金融信号扯上了联系。”

位于华尔街金融区附近的一家专治酗酒和滥用药物诊所的报告说，10月股市暴跌以后，由于酗酒问题严重，诊所病人一下子猛增25%。

当人们从打击中清醒过来时，纷纷又落入恐慌的旋流，银行倒闭、工厂关门、企业大量裁员。新闻媒介经常出现诸如“1929年大萧条又要重演”、“股市暴跌是大萧条的预兆”、“大萧条的幽灵又会出现”及有关方面的讨论文章。

“从事股票交易就好像进入了一个魔幻般的世界，到处布满了陷阱，不知哪个时候你稍不留心就会堕入深渊。”在谈起股票交易时，一位华尔街经纪人掩饰不住对“黑色星期一”的恐惧之情，一副心有余悸的样子。可见，股市大崩溃给西方人留下了多么深刻的印象。

华尔街股市风云变幻莫测，谁知道下一个黑色风暴在何时来临？命运之神啊，正在关注着人间，随时准备打开他那厄运之盒。

>>> 危难处见英雄

如果说林奇没遇上1929的股灾，是他的幸运。那在1987年那个令投资者恐怖的星期一里，彼得·林奇就真正遇上了考验。

这个时候，我们在前文提到过，他不在公司，而是在爱尔兰度假，此后他虽然尽力挽回公司在此事件中遭受的损失。但是在这场全球性的灾难面前，他纵是一个“股票天使”，在大势面前也显得无能为力。

在那个“黑色的星期一，”全世界几乎所有的投资者都在股票上损失了20%的财富。麦哲伦公司也不例外，他们的总资产也从90亿美元跌到了70亿美元。这个损失是惊人的，用林奇的话说：这相当于一个小国的国民生产总值。

这本来应是一个轻松的假日，我们知道彼得·林奇的假日就像彗星拜访地球一样，是多么的可贵。爱尔兰是林奇祖先们生活的地方，能够和妻子一起回老家看看，是他多年来的心愿。

就在他们踏上飞机那一天，道·琼斯指数下跌又8点。

10月16日，星期五。

彼得·林奇夫妇在明媚的阳光下驱车穿越爱尔兰的科克郡。由于他极少度假，他的心情还是轻松愉快的。但就在这一天，道·琼斯股票指数又下跌了108.36点。这不能不使他感到焦虑。

他们首先来到了布拉尼城堡。传说中的巧言石被人有意嵌在几层楼高的护城墙上。他们背靠着铁栅栏，小心翼翼地通过下临深渊的石径，而后靠抓住一根铁杠，从远处慢慢地探出身去，去吻那块传说中的石头。即使在亲吻巧言石的时候，他脑子里想的还是道·琼斯指数。那直线下滑的趋势让他一身冷汗，分不清现实与虚幻。

星期六和星期天。彼得·林奇夫妇在沃特维尔和好友枉克斯打高尔夫球。命运真是奇妙，32年以前，他还是奔波在高尔夫球场上的球童，为了微薄收入费尽心机讨好着那些打球者。但现在他重临高尔夫球场之时，已是不同的身份了。他侧身扬起球杆时，也另有孩子去奔走效劳，这里面有人会像他一样成功吗？这真是天堂与地狱之别。

然而一场惊天股灾也随时会让这天堂和地狱的界限不在。纽约的情况使彼



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

得·林奇并不能全身心地投入，股市行情使他分心。他利用每两局的间隙与国内的公司通电话，商量如果股市看跌，应该按什么样的交易价买进和卖出哪些股票。

10月19日，也就是“黑色的星期一”。彼得·林奇在基拉尼群郡的基林高尔夫球场打高尔夫球，他遇到了巨大的挑战。“那是世界上最难打的球道，我竭尽全力将球逐次打入18个球穴。”彼得·林奇表现得很不好。后来他说：“多亏了时差，在我打完那一场球时，离华尔街开盘还有几个小时，否则那场球会打得更糟糕。”

那天，道·琼斯指数暴跌508点。这真是一场大灾难。

打完球整装上车后，林奇和卡罗琳驱车穿过丁格尔半岛，来到海滨的西林格饭店，他们在那里预订了房间。林奇累极了，并不是为了上午那场困难的球赛，他并不知道他在高尔夫球场上得了多少分，只知道仅星期一的那天：麦哲伦公司的100万共同基金的持有人在股市上损失了他们18%的资产，或者说是损失了20亿美元。

林奇整个下午都没离开饭店。他和助手不断地电话联络。为了大规模地增加公司的兑现准备金，他们决定抛出1500股公司持有的股票。但问题是抛出哪些股票，这让林奇大伤脑筋。这天晚上，好朋友彼得·卡里略夫妇邀请林奇夫妇在著名的多依勒斯海鲜餐厅共进晚餐。可当时，他脑子里只有百老汇大街和第42街交叉路口的景象，以及道·琼斯工业指数水银坠地般下跌的局面。

第二天，也就是20日早晨，夫妇俩匆匆结束行程，乘飞机回国。

回到美国后的彼得·林奇看到的、听到的都是戚戚惨惨切切的境况。

麦哲伦公司的总资产由90亿美元下跌到70亿美元，遭受损失的客户有的在电话里痛哭流涕，有的禁不住谩骂连连，各种指责也铺天盖地而来，公司内部也人心浮动，人人都仿佛生活在噩梦中。最糟糕的是，大家都不知道噩梦何时结束，光明何时到来。困难其实不可怕，怕的是失去战胜困难的勇气。

彼得·林奇的归来及时稳住了军心，他就像一位精神领袖，人们都对他抱有极大的信心，认为只有他能够力挽狂澜。

在这场前所未有的股市崩盘中，彼得·林奇表现得相当的冷静，他坚信自己能够渡过难关。他先是给公司职工开了会，号召大家同舟共济，共度难关。他向大家讲了三原则。

1. 不要因恐慌而全部低价抛出手上的股票。林奇谈道：“如果你在股市暴

跌中绝望地卖出股票，那么你的卖价往往会非常低。即使1987年10月19日行情让你对股市走势惊恐不安，你也不必要这一天甚至也不必在第二天把股票抛出。”“你可以逐步减持，从而最终能够取得比那些由于恐慌全部抛出的投资人更高的收益。因为从11月份开始，股市就稳步上扬。到1988年6月，市场已经反弹了400多点。”

2. 好股票要有坚定持有的勇气。“投资股票要赚钱，关键是不要被吓跑，这一点怎么强调都不过分。”林奇最推崇巴菲特面对股市暴跌时的勇气。巴菲特曾经告诫投资者，那些无法做到自己的股票大跌、市值损失50%仍坚决持股不动的投资者，就不要投资股票。林奇道：“捂好你们手中的潜力股，相信自己，相信它们，它们中肯定会有将来脱颖而出的大牛股。股灾就像冰河纪带给人类的考验一样，挺过来就是好汉。”

3. 要敢于趁低买入好公司股票。林奇认为暴跌是赚大钱的最好机会：“股价大跌而被严重低估，才是一个真正选股者的最佳投资机会。股市大跌时人们纷纷低价抛出，就算我们的投资组合市值可能会损失30%，这也没什么大不了的。”“我们不要把这种股市大跌看做是一场灾难，而要把股市大跌看做是一个趁机低价买入股票的机会。巨大的财富往往就是在这种股市大跌中才有机会赚到的。”

然后，他又让大家与客户沟通，稳定客户情绪。接下来，他和手下精英不眠不休，仔细研究着股市走向，分析个股行情，慎之又慎地选股。经过他艰苦卓绝的努力和发挥到淋漓尽致的投资技巧使麦哲伦公司的损失降到了最低程度。比如，当共同基金公司德瑞福公司的股票从35美元掉到17美元时，市场人士均认为基金将面临危机。但是，尽管行情不景气，德瑞福每股仍有15美元的现金价值，而且有强大的货币基金部门，有机会重新振作。因此，林奇断然决定买下德瑞福公司，这个决策使麦哲伦公司在日后的股市反弹中获利不少。包括我们之前提过的房利美，也是在这时重仓选入的。

然而，这次股灾的深远影响远远超过林奇的力所能及，尽管他是一个大师级的炒股专家，仍然不能使自己在这次灾难中全身而退。

在“黑色的星期一”之后的两个月中，股市几经反复，但总的趋势仍是向下。道·琼斯工业平均指数总共下跌了1000多点。

不过此后，情况开始了好转，但仍难以恢复原先的水平。遭此重创，所有的股票投资人都遭受了程度不同的损失。当会计年度于1988年3月31日结束时，



麦哲伦公司的整个基金下跌了9.6%。不过，这个成绩还是胜过道·琼斯指数的跌幅10.9%。

这也说明了林奇的能力，在当时，能够达到这个水平的投资人还不多见。

经过这次事件之后，林奇领导着麦哲伦公司重新生机勃勃地搏杀在华尔街。“每每想到人类经历了那么多的苦难与考验，才有今天的地位和生活，我就越加坚信威尔士在《世界简史》里所说的，全人类只是外于一个伟大的晨曦阶段。投资也是如此，还有更美好的明天在等待着我们。”有着这样的信念，麦哲伦公司没有在这场股灾中一蹶不振，而是更往前发展了。林奇说：“每当股市大跌，我对未来忧虑之时，我就会回忆过去历史上发生过40次股市大跌这一事实，来安抚自己那颗有些恐惧的心。我告诉自己，股市大跌其实是好事，让我们又有一次好机会，以很低的价格买入那些很优秀的公司的股票。”

1990年，麦哲伦公司的总资产达到了创纪录的100亿美元。

林奇作为一个“最会炒股的人”名不虚传。

1987年股灾之后，林奇在反思中曾这样认为：这次灾难性的事件对于他而言只是他整个股票艺术生涯中的白璧微瑕，纯属一处不经意的败笔，或是一项不值大惊小怪的失误。他说：“当你匆忙赶往梵蒂冈时，你应当想起的是一年前你走过西斯廷大教堂，而不是你身上长过一个小疮。”

尽管纵观林奇近30年的股市生涯，严重的打击只有这一次。而且这一次又是在一种不同寻常的大背景下发生的。但是股灾依然不可避免地给林奇造成了很大的心理影响，也是促使他不几年后，就洗手退隐的一个重要原因。

顺便说一下巴菲特，他在这次股灾中全身而退。因为，他从1985年就开始不断减仓，到1987年暴跌前他手里只剩下3只股票：《华盛顿邮报》公司、美国政府雇员保险公司、首都—美国广播公司的股票。

Biography of Peter Lynch

第二章 华尔街无间道



>>>发现鼯鼠

1985年5月的一天清晨，林奇吻别妻子卡罗琳和三个女儿，离开了纽约东区豪华的私人别墅。在路上，他的眉头一直深锁，在额上留下了川字形的印沟。

就在前几天，公司研究部主任来到他办公室，神色紧张地向他汇报了一个异常的情况。在林奇投资公司接受客户委托准备对某公司进行合并和兼并之前，股价却出现了突然上升的情况。这是巧合还是有人走漏了消息？

在股票市场上，合并和兼并是常有的事，一到这时，由于欲兼并某公司的公司大力收购股票，使得股价得以上升，许多持股人都会从中获利。所以，在兼并目标公司以前，一般需要不露声色、悄悄地吸纳更多的股票，才能降低兼并成本。一当正式宣布兼并目标公司，那么当事人就应该已有了相当数量的股票，在此之前，吸纳的股票越多越好。因为宣布之后，股票无一例外地要疯涨。

现在，在彼得·林奇投资公司尚未宣布兼并之前，目标公司的股票已出现了异常上升的情况，如果不是万中无一的巧合的话，那就说明有人正在吸纳股票，以便宣布兼并之后牟取暴利。

美国公司通过道·琼斯或彭博，披露公司交易时，如果是3点钟披露的这一利好消息，那么股价必定是3点以后的15分钟以内发生变化。如果提前上涨，甚至只提前5分钟，都被怀疑属于内幕交易。在股票市场上，这种内幕交易是犯法的。

彼得·林奇陷入了沉思。首先，走漏消息的人一般绝不会是普通的人，肯定是与此事有关的高级人员。也就是说走漏消息者肯定是两家公司中参加谈判的人员。但是对方公司在未谈定之前，并不清楚自己是真心想兼并还是只是一个炒作股票的圈套，一般来说不会贸然采取行动。那么，这只“鼯鼠”只能是在林奇投资公司之内。本公司目前知道这件事的只有三个人，他本人和副经理卡洛斯以及研究部主任托瓦利。

林奇本人不可能做出这样的事来，那究竟是副经理卡洛斯还是研究部主任

托瓦利？林奇其实绝不肯轻易作这样的假想，因为这两人都是他的得力助手，左膀右臂。外界称这二人是他的哼哈二将。他们随着自己都有些年头了，经历过不少风雨，也一并分享过成功的喜悦。他们三人就像当年火暴的NBA公牛队一样，组成了像乔丹、皮蓬、罗德曼式的铁三角，是最稳定高效的团队组合。他甚至会暗中祷告只是无意中被他人知晓，而与这二人无干。然而，现实却逼着林奇不得不直面这一残酷的局面。

托瓦利首先向林奇提供了股价异常上升的报告，但这并不能解除对他的嫌疑，因为他所报告的是众所周知的事实，他也许是采取欲擒故纵的伎俩。而副经理卡洛斯是林奇一手提拔起来的老臣，似乎更没有背叛他的理由。但是，天知道，有钱能使鬼推磨，在金钱面前，手足也能相残，父子也会反目，何况只是老板和员工呢？

林奇稳住了托瓦利，表示这些情况自己早已知道，让他不要担心。他又交代了另一任务给卡洛斯，转移他的注意力。

与此同时，他暗中派人调查了卡洛斯和托瓦利的个人投资账户，却未发现有异常行为。

而这时，林奇已非常肯定“鼯鼠”必是卡洛斯和托瓦利之中的一个。

林奇又叫人暗中调查卡洛斯和托瓦利的社交情况。

托瓦利是个花花公子，平日里花天酒地，花钱如流水一般。几乎每天夜里和不同女人回家的照片，放在林奇的桌上，林奇看也不看地把它扔在了

◎ 纽约证券交易所是目前世界上规模最大的有价证券交易市场。也是世界上规模最大、组织最健全，设备最完善，管理最严密、对世界经济有着重大影响的证券交易所。





边。私生活的事与大局无关。

而卡洛斯的情况，似乎更加正常。除了每天按时回家，休息时常带着孩子去打篮球，要不就是参加一些上层社会的应酬。但是，等等，林奇发现有一张照片有些问题。照片显示卡洛斯参加一个宴会，他和一个年轻人举杯共饮，面露微笑。那个年轻人不正是自己的对手公司德雷塞尔的业务经理吗，他叫什么来着？对了，丹尼斯·莱文。卡洛斯为什么会和莱文在一起相谈甚欢？这当然不能直接证实卡洛斯的鼯鼠嫌疑。但不能不说这是一条非常重要的线索。

林奇展开了更深入的调查。不久，调查结果显示，卡洛斯一直和德雷塞尔公司的业务经理丹尼斯·莱文过往过甚。

林奇出了一身冷汗，不仅是加重了对卡洛斯的怀疑，更是对德雷塞尔公司的忌惮。德雷塞尔也是华尔街一家最为活跃的投资公司。如果卡洛斯有意或无意将林奇投资公司的兼并计划透露给了对方，那么作为在华尔街的竞争对手，德雷塞尔公司肯定不会放过这个从中牟利的好机会。然而最糟糕最可怕的是，如果财大气粗的德雷塞尔公司介入争购，林奇投资公司的兼并行为就很难成功，公司也将会遭受极大的损失。林奇暗暗感到事态的可怕。

林奇在这时只好全部倚重托瓦利。他暗中通知托瓦利调查德雷塞尔公司的动作。还好，托瓦利不久就送来了报告，目前在市场上抢购“目标公司”股票的不是德雷塞尔公司，也没有丹尼斯·莱文，而是一家在巴哈马开户的南美狄亚蒙德产业公司。

为了搞清这家神秘的狄亚蒙德产业公司的真面目，林奇和托瓦利密谋了一条引蛇出洞之计。

在三人小组会议上，林奇表态决定停止对“目标公司”进行兼并。托瓦利明确表示反对，林奇却一依孤行，并表示已掌握最新消息，目标公司出现严重危机，不值得兼并。他悄悄关注着卡洛斯的神情，发现对方果然有些坐立不安的样子。

不出所料，第二天，那家神秘的南美狄亚蒙德产业公司开始抛售“目标公司”股票，该种股票顿时下跌不止，回复到正常价位上。

一切水落石出了，卡洛斯，这只可怕的“鼯鼠”！这名他一手提拔的干将，居然在关键时候出卖他，实在令彼得·林奇震惊！这一次，卡洛斯这只“鼯鼠”完全暴露了，林奇很客气地把卡洛斯请出了华尔街。然而，自己的身边还有没有其他鼯鼠呢？会不会有人会在将来某一天，突然演变成鼯鼠呢？这让林奇有

◎彼得·林奇从容间指点江山。





BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

很长一段时间，不敢信任手下，不敢放手用人。要想在华尔街立足，除了要防备天灾外，还要时时小心人祸的危害。如果有半步差池，立即会尸骨无存。

林奇久久不能平静。他也许更加想不到的是，直到他退休以后，类似的事情还会烦扰他，并差点毁了他的一生清誉。

>>>丹尼斯·莱文

当然，事情并没有到此为止。对于在合并未宣布之前股价有突然上升的情况，美国证券委员会却没有像彼得·林奇那样就此罢休，调查人员顺藤摸瓜找到了和卡洛斯对饮的丹尼斯·莱文。后来的事实证明，德雷塞尔公司的业务经理丹尼斯·莱文才是一切事情的主谋，卡洛斯不过只是一个出卖情报赚点小钱的小角色。

丹尼斯·莱文当时只有32岁，华尔街又一个年轻有为、野心勃勃的弄潮儿。

丹尼斯·莱文1954年出生，1976年以优异的成绩毕业于纽约市大学的巴克鲁学院。他的志向就像他向自己的导师所袒露的那样：“投资银行家是我4年来的奋斗目标，我要做一个银行家，要在30岁之前就成为年轻的百万富翁。在华尔街，我要实现我自己的美国梦。”然而现实是残酷的，由于不是名牌大学毕业，莱文在华尔街处处碰壁，所到之处无一例外地成为被人嘲弄、讥讽的对象，他愤愤不平，却又无可奈何。

在一家城市银行蛰伏了三年后，1979年7月，丹尼斯·莱文终于挤进了华尔街。他被史密斯·巴尼公司录用了，而且被安排在他一直梦寐以求的部门——合并与接管部。

1980年5月底，丹尼斯·莱文在进入巴尼公司半年之后，得到了一个信息。威尔·扎德公司合并与接管部的经理，是丹尼斯·莱文的好朋友，他向莱文透露了克莱夫特公司要投标兼并达特公司的计划。对于扎德公司来说，这是一份保密的内部情报。但莱文平时在威尔身上大把地花钱，这时真正派上了用场。

莱文立即来到了巴哈马群岛。此行的目的并不是游玩山水，他悄悄迈入洛伊国际信托银行的大门。这是一家老牌瑞士银行在巴哈马群岛开办的分行。他在这里，以狄亚蒙德的名义开了个营业账户，并委托证券部做股票生意。6月1日，丹尼斯·莱文把12.5万美元存款转入洛伊银行。

6月5日中午，莱文通过一个公用电话，让洛伊银行的业务经理代他买1500股达特实业公司的股票。第二天，达特股票立即上涨了3美元，一夜之间莱文的账面上便多了4000美元的进项。

8月24日，洛伊银行又为“狄亚蒙德”买进了8000股杰弗逊国民人寿保险公司的股票。

两天后，该公司被苏黎世保险公司宣布接管，“狄亚蒙德”坐收35万美元纯利。

接着几乎每月都有一笔可观的进项，落进了“狄亚蒙德”的腰包之中。

到第二年的8月份，14个月里，莱文靠着内部情报，共完成8笔交易，在洛伊银行的存款翻了几番，已达到60万美元之多了。

1981年11月，丹尼斯·莱文再次亲临洛伊银行，将账户的名字更换为南美狄亚蒙德产业公司。狡猾的莱文是为了更深地隐蔽自己，他就像一只躲在地底的鼯鼠，要把自己的洞穴挖得越深越好，越保密越好。而这种更深的隐藏，对华尔街的所谓“规则”破坏性也越大。

现在，丹尼斯·莱文已不满足于现在的地位了，他要更高的职位，以便于接触华尔街的高层人士，构筑和完善他的地下情报网。由于没能升任第一副经理，丹尼斯·莱文决定辞职，一潭浅水已养不住这条真龙了。

莱文很快被拉赫曼公司聘为合并与接管部的副经理。拉赫曼公司也是一家牌子硬、竞争力强的投资公司，在华尔街名声亦很响亮。

这样，丹尼斯·莱文就可以在华尔街有实权有影响的这一阶级的人士中周旋了。高职位的人所能提供的情报，显然比低职位的人所能提供得更多也更为可信。

上任三星期后，莱文就购进了1万股四相公司的股票。

12月11日，买进后的第二天，摩托罗拉公司投标收购四相。丹尼斯·莱文立即脱手，一夜之间净赚6万美元。

1983年11月，洛伊银行为莱文购进了5万股伊塔克公司股票：新年一过，刊报公司投标收购，莱文转手之时得了80万美元。

1984年10月1日，洛伊银行又为莱文购进了塔克斯特隆公司的股票5万股。三星期之后，芝加哥太平洋公司宣布对其接管。莱文又赚了20万美元。

在此期间，丹尼斯·莱文建立了一个牢固的私人情报网。这里有老朋友威尔·米特、里德公司业务经理迈克先生、哥氏公司副经理赖特先生以及新朋友



林奇投资公司副经理卡洛斯先生。

莱文早知道林奇的名头，便着意拉拢卡洛斯，很快就取得了突破性的进展。卡洛斯虽然一向自诩对林奇忠心耿耿，但面对莱文的糖衣炮弹，他无原则地投降了。此后，一遇林奇投资公司有所行动，情报就摆在了莱文的案头上。

林奇对本公司有几次参与投标兼并其他公司前股票的突然上升虽有所警觉，但却一直没有怀疑自己的得力助手卡洛斯。直至上节所述的1985年的5月并购案中，卡洛斯露出了马脚，被林奇请出了华尔街。

其实，1984年年底，莱文就差点出事。证券与汇兑委员会在调查合并宣布前股价有突然上升的情况时，发现了丹尼斯·莱文的名字。但莱文隐瞒了情报的来源，一再谎称股价上升只是一种偶然的巧合。最后，调查也只能不了了之。

但莱文受此一惊，感到在拉赫曼公司待不下去了，又决定再次跳槽。

1985年2月，莱文去德雷塞尔公司走马上任了，一个32岁的年轻人，能在华尔街一家最为活跃的投资公司出任业务经理，实在是种殊荣。

上任伊始，公司便放手让他经办一桩大买卖：海岸石油公司接管美国资源公司。

他一咬牙买进了14.5万股美国资源公司的股票，接管后转手赚了137万美元。公司对此一无所知，还觉得他办事利落，特意给他奖了一个大红包。

在接下来的两个多月，他连着套购了5次，获利达260万美元。

其中三笔直接涉及本公司主顾。一笔的情报由麦哲伦公司的卡洛斯提供，另一笔由哥氏公司的赖特提供。

4—5月，莱文又套购两次，获利350万美元，全系本公司主顾。

丹尼斯·莱文，一帆风顺，无有失手。短短一年，他就由一个百万富翁跨进千万富翁的行列，而这时他才只有32岁，正是富贵荣华要趁早的年纪。

但也就在这年5月，莱文的好运似乎走到了尽头，他终于惹怒了林奇。顾及多年的情分，林奇只是把卡洛斯撵出了华尔街，但对于莱文，他可没那么好心了。证券和汇兑委员会又开始立案侦查了。

1986年5月7日，在惊恐中度日如年的莱文要转移巴哈马群岛洛伊银行的所有存款。同一天，证券与汇兑委员会找到了狄亚蒙德的真正主人丹尼斯·莱文。

5月10日，证券与汇兑委员会得到了法院的批准，将莱文的所有财产全部冻结。

5月12日，莱文被捕，这个华尔街的金融狂人，在短短的5年间从一名无文到千万富翁，又从千万富翁到阶下之囚，这期间的波折起伏真是耐人寻味。

33岁的丹尼斯·莱文的余生恐怕将在监狱里度过了，依照美国的法律，就算莱文有机会重新回到华尔街时，也是一位乡音未改鬓毛衰的老翁了。

>>>硕鼠！硕鼠！

莱文的供词里，提到了一个人：伊凡·博斯基。卡洛斯和莱文都曾将情报出卖给他。不过卡洛斯和莱文的所作所为比起博斯基来，只是小巫见大巫了，莱文共获利1200万美元，可博斯基却使自己的资产达到16亿美元，跻身《财富》杂志所列全美400名巨富之列。

然而不管怎样，1985年11月14日，就在麦哲伦公司的卡洛斯及莱文利用内部情报套购谋利之事被揭露半年不到，“股票套利大王”、证券商伊凡·博斯基，因大肆从事非法活动，违反美国证券法而被逮捕了。

刹那间，股民们似乎对那些专门从事证券交易的经纪人失去了信心。持续了4年之久的牛市立即熊气弥漫，抛风四起。道·琼斯指数因而狂泻直下：仅仅从1985年11月14日至16日，道·琼斯指数即下跌450多点，引起了一场不大不小的金融风潮。

博斯基是一个俄国移民的儿子，也是一个靠着顽强奋斗和非法经营白手起家的典型。

博斯基从事股票交易开始于1975年。那时，他用东拼西凑而来的70万美元，成立了自己的证券套汇机构——伊凡·博斯基有限公司，开始了他在华尔街的搏杀生涯。

此后数年，凭着每天18小时的勤奋工作和毫不松懈的奋斗精神，以及对金钱的执著追求，博斯基在华尔街树立了一个敢于冒险的成功者形象，被认为是最顽强、最迅速的套利商。不少人都叫他“恐怖的伊万”。许多投资人和公司都放心地把钱交给他，让他为大家赚更多的钱。

然而，进入20世纪80年代后，博斯基对金钱的追逐欲望恶性膨胀，现下的赚钱方式太慢太烦琐，已不再能满足于他的胃口。他开始了大肆进行非法的套利活动。



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

博斯基的主要手段和莱文如出一辙，就是不惜重金收买了解股市内幕的人，利用他们提供的绝密情报，先下手为强，在股市上大捞好处。

20世纪80年代初，恰逢美国企业界兼并成风，股市上兼并者和被兼并者的股价变动都很大，在这种情况下，更为博斯基非法套利活动打开了方便之门。

1982年夏天，一家名叫基迪克斯的汽车配件公司，打算以15亿美元收购另一家名叫马丁的公司。在这场兼并中，投资银行家西格尔被马丁公司聘为首席顾问。

博斯基立刻紧紧地盯住西格尔，从他口中得知两家公司达成了兼并协定的准确消息，抢在消息公布之前，购入5.25万股马丁公司的股票。不久后，基迪克斯宣布实现了马丁公司的兼并，马丁公司股票的价格急升，博斯基转手获利12万美元。

赚钱之后，博斯基没有忘记西格尔，为了建立长期合作关系，大方的博斯基付给西格尔好处费12.5万美元，超出了这一次他所赚到的钱。

第二年，博斯基又完成了另一起规模巨大的非法套利活动。

这一次，他从一个投资银行家那里，得到一家公司将被兼并的好消息。博斯基不失时机地购入该公司170万股股票，随后又趁该公司被兼并，股价上涨的机会，将所购股票全部抛出。仅此一笔，博斯基就获得2830万美元的非法收入。

经过说不清多少次的“内幕交易”，博斯基和他的公司财产急剧膨胀起来，到博斯基罪行败露之前，公司资产达到16亿美元，博斯基的私人财产也达到2.3亿美元。

然而，正当博斯基春风得意之时，他被昔日盟友莱文牵扯出来，一切非法活动都被曝光了。经过一年多的调查审判，美国曼哈顿地区法院判处博斯基坐3年监禁，没收其非法套利所得8000万美元，另罚款5000万美元，并剥夺其证券交易权利终身。

在博斯基的供词中又牵扯出另一位金融狂人——迈克尔·密尔肯。这位金融杀手，也被称为“金融魔术大师”。这是位利用高风险的垃圾风险债券吃掉大公司的专家，他在德雷塞尔工作，是莱文的旧同事。他出生在一个会计师的家庭，从小受父母的影响，具有极强的分析能力。他最擅长的是“垃圾债券”，即那些因发行它的公司陷入困境，而使得信用等级被定得很低的债券。这些债券，通常比政府和蓝筹股公司发行的债券风险系数要高得多。不过，在迈克

尔·密尔肯看来，这却是一个千载难逢的赚钱机会。因为他认为，很多垃圾债券带来的实际回报，要远远超过了补偿其风险所需的投资，尤其是当他掌握了某些“内幕消息”之后。1986年，这样的收购浪潮达到顶峰，仅德雷塞尔给他开出的年终奖，就高达5.5亿美元。然而，博斯基的指认，让他也深陷麻烦之中。密尔肯被控犯有不少于98条的重罪。虽然最后他只承认了一小部分，其他指控都因证据不足而不了了之，但他依然被判入狱10年，并被处以6亿美元的巨额罚款，这是美国商业史审判史上迄今为止处以个人的最高罚金。

华尔街仍处在疯狂之中，不理智的事情不断发生，比如华尔街的道德水准其实是可悲的。罗杰斯的一个学生在一个著名的公司申请一份工作，这家公司向罗杰斯调查这一应试学生的情况。罗杰斯说他能干，但是在道德方面有点问题。公司调查人说：“这不重要。他能为我们赚钱吗？”另一家公司打电话向他询问他另一位学生的情况。罗杰斯说，他非常非常聪明，但是缺乏正义感和德性，但这位学生还是被雇用了。罗杰斯相信，这种情况在其他许多公司同样发生着。正是对金钱的过分崇拜，而对德行操守的极度疏忽，培育了鼯鼠们的生存土壤，使急功近利不择手段的思潮不断蔓延。这些人为的因素，破坏了游戏规则，违反了费尔泼赖的精神，虽然这些人一时间闹得华尔街地动山摇，但最终还是烟消云散，身败名裂的。

是的，除了这些人，华尔街的无间道还会在每时每刻不停上演着。但是，你，千万不能存有侥幸心理，否则就算有万贯家财也将寝食难安。

Biography of Peter Lynch

第三章 与巴菲特的会面

>>>相遇巴菲特

沃伦·巴菲特，是所有投资者无论如何也绕不开的一座高峰。作为当今世界“最伟大的证券经纪人”，他以独特的投资策略，为自己也为其投资人创造了天文数字般的财富。他从25岁时以100美元与人合伙投资，直至2000年《福布斯》排行，他的个人资产成功超越比尔·盖茨，成为世界新首富。在投资业的发展史上，他是公认的独占鳌头。在近50年的时间里，巴菲特获得惊人业绩，从未遇过大风险，也没有出现过亏损年度。无论是通货膨胀，还是股市崩盘；无论是艾森豪威尔掌权，还是布什父子执政，巴菲特的年均收益率保持在28.6%的水平，而全美主要股票的年均收益率只有10%。

一天，林奇与巴菲特相遇了。

那一年，是沃顿商学院校庆。这里不仅培养了大量的精英巨富，而且，沃顿商学院最大的好处在于，采取了很好的措施来避免学生间的恶性竞争。在教学上，学校注重培养学生的合作心态，很多课程都以团队为单位来打分，执行

◎林奇和专家朋友们的合影。





BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

团队任务时，大家轮流做组长，影响、带领小组成员共同完成，而忽略谁领导谁的概念。如果以百分来算，在沃顿商学院，主科成绩占20分，选修占20分，团队合作占到60分。因此，同学之间非常融洽，有着很深的情谊。这些在它的校庆酒会上都可以清楚地看到，谈笑有富贵，往来无白丁，其乐融融，其情融洽，到处呈现着雍容气派，和谐高雅。

就在这样的环境里，两位大师碰头了，至少他们都认可这样的头衔。胖胖的巴菲特走到高瘦的林奇面前，作为学长，巴菲特很欣赏这位小老弟，而林奇也很仰慕这位老前辈。二人相见恨晚。一时间，把酒论交，谈笑甚欢。抽着雪茄，端着马爹利鸡尾酒，他们总有说不完的话题。巴菲特说：“私下里说，其实我在这里没学到什么东西。”林奇道：“那我比你收获大，至少我找到了我的妻子。”巴菲特说：“你上次参加鲁凯瑟的节目，有一个思想，我非常赞同。”得到了他的赞同，林奇很兴奋，连忙追问道：“你指哪一个？”巴菲特道：“鲁凯瑟说你是非常保守的人，因为你不敢投资电脑科技股。”林奇点了点头，诚恳地道：“是的，说实话，这行不像零售或旅馆业那样能看到竞争者慢慢吃进我们的市场。反之，一个年轻人能在家里地下室玩电脑没多久，便创造了更好的产品，一夜之间就把你击败。太不好把握了。”顿了顿，林奇接着说：“可是很多人不同意我的观点，你也知道《华尔街一周》对我的评论。”巴菲特哈哈一笑，道：“别理会旁人，我同意你的观点。我也不敢投资电脑科技股。”林奇啜了一口酒，静静等着巴菲特发表下文：“比较客气地说，那就是我不明白科技公司的行业情形，但是，如果不客气地讲，电脑科技日新月异、变化快速，你能看到10年后的情形吗？你能够确保10年后，公司还存在吗？你看王安的淹没，你看苹果的起伏。顺便说一句，我只投资IBM，但我也对你投资苹果的手法，表示欣赏。”想了想，巴菲特觉得要用一句话，来作个总结，“就像太空航行一样，我很尊敬、支持和感谢这些伟大的人物，但我却不想亲自去尝试。对了，古老的东方有一句话，叫敬而远之。”

这时，迎面走来一位中年男子，脸上泛着微红，端着酒杯向二人打招呼。巴菲特举杯相应，林奇也笑了，“是格兰特经纪公司的马歇尔·韦恩伯格。”马歇尔走了过来，加入了二人的谈话。他提起和巴菲特共进午餐的故事，“有一次，沃伦吃了一份很好的火腿奶油三明治。几天后，我们又一起出去，他说：‘我们还是去那家餐厅吧。’我就说：‘可是我们不久前才去过呀！’他说：‘不错，既然我们知道这家餐厅质量不错，为什么我们要冒险尝试其他餐馆

呢?’”巴菲特笑着对林奇说：“你看，我才是保守的人。”

当酒会结束，众人分手告别时，巴菲特要走了林奇的联系电话号码，他说：“你上次针对高换手率说“拔掉鲜花，浇灌杂草”，这句真是太精彩了。将来如果我打电话给你，请求你允许我使用这句话时，请千万不要拒绝。”后来有一天晚上，林奇居然真的接到巴菲特的电话，请求允许他在给股东的年报中引用这句话。由此可见巴菲特对此也深有同感，另一方面也可看出巴菲特的大家风范。

这晚回家以后，林奇一直站在窗前，望着漫天星光，若有所思。卡罗琳问他怎么啦，林奇沉吟半晌，说出了只有对亲密的人才能说的私房话。他掏心窝子地说：“同巴菲特交谈以后，我才发现，其实我并不适合做证券，而且是非常的不合适。”

卡罗琳站起身来，从后面抱住林奇，轻声说道：“亲爱的，你是最棒的投资家，为什么这样说自己？”林奇叹了口气道：“巴菲特的投资组合是建立在企业30年的价值基础上的。如果一家公司具备价值的基础，以及价值的潜力，巴菲特的这个投资就将一直继续下去。这个组合具有惊人的稳定性。它似乎与外界所发生的一切无关。可我呢，我的投资组合呢？我每几周就要调整一次，以适应市场环境。”卡罗琳不理解，又问：“这又能说明什么呢，你们最后都成功了，只是异曲同工罢了，条条大路都能到达罗马的。”林奇摇摇头，不再说话。他毕竟是大师，他知道，随时变化的投资组合说明：林奇这个投资家的投资理念还没有成熟到足以面对任何复杂局面的时候。

有人假设了一个投资房产的游戏，这可以更形象地说明林奇的感悟。

假如我们把投资证券的严肃性等同于投资股市。那么，我们要做的是什么呢？我们要看房子的地理位置、户型结构、工程质量、价格、朝向、配套设施、物业管理费用、产权，等等。经过严格的筛选，我们购买了一套——价格适中、位置优越、配套设施齐全、物业管理费用低廉、采光很好、户型合理的房子。我们购买，一方面看中的是居住，另一方面我们还认为，它有一定的升值空间。请注意“我们购买房子是因为看中了很多因素后的决定”。

但是有一个人，过分看中房子的价格变动因素。买房后，他在每天关注市场房价的变动。而市场也在不停地为房屋的价格进行重新评价。无时无刻不在变动的房屋价格让这位投资人伤透了脑筋。为了让这套已经购买的住房保值、升值。他开始进入房地产市场，为这套房子的买卖忙碌。他不停地买进、然后卖



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

出这套房子。

当然，这是一个夸张的例子。生活中没有这样买房子的人。但是生活中有的是“这样做股票的人”。我们购买股票的时候，也是要综合很多因素，才精心挑选出来的。林奇就是先发现，再调研这才能找到许多大牛股的。假如我们以6元的价格买入以后，市场每日在为这个股票进行价值评定。从6.5元到5.5元，股票的价格在每分钟变化。但企业的基本面、机构的成本、大盘的发展趋势、公司的财务指标，这些都没有大的变化。但是买入前，关心综合因素的很多，买入后投资人关心的似乎就只有价格了。我们在为随时变动的价格担忧，焦躁不安。相当多的人开始为价格这个因素而参与到随时变动的价格重新评定行列中。他无法忍受变动的价格。我们所谓的“短线”炒作产生了。

房子的价格其实也在随着市场的变动而变动，而你是不会忽买忽卖地这样折腾你的房子的，就是说你不会参与到短线房屋交易中。那么，你慎重选择的股票投资，原理是相通的。

看起来，林奇就是那个随时买卖自己房子的投资家。在《巴菲特传》中，有一个图表，是巴菲特的哈撒维公司与道·琼斯工业指数从1965—1995年的同步增长图。1965—1985年，哈撒维公司比道·琼斯工业指数涨得慢。但到1985年，哈撒维公司的增长呈90度的上升。谁能够忍受20年的落后，而又坚信后30年的腾飞呢？这个图表背后浸透着巴菲特投资哲学的精髓。

林奇拉上窗帘，在温暖的灯光下，转身抱住卡罗琳，柔声道：“我还是最成功的，因为我有你。”

>>>英雄对英雄

“一百个人眼里有一百个哈姆雷特”，同样是大师级的投资人物，众人对他们的评点也不一样。

“亲巴派”做过这样的比较：

如果发现一个好的公司，巴菲特可以全买下来；林奇只能买5%，那是规定的上限。

如果发现一个现状良好的公司，但有些管理方面的问题，巴菲特可以以大股东的身份大笔一挥，随时更换管理层成员，积极地解决问题；林奇却只能消

极地等待，时刻观察着公司的变化，做好减仓准备。

如果发现一个很有潜力的公司，但是股价却长期在低位徘徊时，巴菲特和林奇虽然可以同时发现它那尚未被市场认可的真实价值，但巴菲特可以坚决自主地满怀希望地加仓，而林奇却需要面对排名的压力、承担客户的期望，以至于即便看好也不得不卖出。有的时候，甚至在重压之下开始怀疑自己的判断。好事者可以指出《战胜华尔街》里，林奇曾无奈地说道：“至少，频繁买进卖出股票，使我写基金年报时不得不费尽心思，因为我得让阅读我的年报的投资者们认识到，我频繁买进卖出所做的这一切都是合情合理的，而不是乱搞一通。”

因此，虽然同样在股市江湖中闯荡了若干年之后，二人都有了些名堂，但巴菲特成为世界第一富豪，举手投足间对市场甚至经济影响力巨大。而林奇拿了一些奖金过着还算富足的生活，写写书讲讲课以度余生。一个可称为王，一个只是一名将而已。

春秋笔法，褒贬之意，尽在字里行间。

而“挺林派”也不甘示弱，他们如是说：

“巴菲特似乎成了现在唯一的投资大师代表。但是，如果这样理解，我认为就有点走极端了。在我看来，巴菲特只是价值投资的一种风格，只不过其投资思想最具深度和完美性，以及哲学意义。但是，另外一个代表彼得·林奇，虽然也被人常常提及，但与巴菲特相比，似乎显得不系统。不过，就灵活性和天才性来说，我更觉得林奇更胜一筹。巴菲特如果是投资哲学大师（理论和实践方面的），则林奇则是投资的艺术大师。”

其实，从巴菲特与林奇的投资比较，我们可以得到启发：投资并非是件刻板的事，卡罗琳说得对，“条条大路通罗马”。只要是理性而客观的投资思考，都可以取得投资的成功。别人的成功是别人的，照搬或学大师们的表面形式只能僵化自己的思考，只有形成适合自己的方法、经过自己思考的投资，才有可能成功的。

林奇与巴菲特相同的地方：

1. 不信理论。他们者对大学教授关于投资的理论嗤之以鼻。二位大师同样认为在大学里总是流行着一些投资理论，诸如效率市场理论、 β 值理论等，这些东西过多依赖于深奥的学理，而不是实践常识，这些只能让学生变得平庸和死板。



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

2. 关注公司。他们都认为投资的是公司，而不是股票。林奇说过，“通常，在几个月甚至几年内公司业绩与股票无关，但长期而言，两者之间100%相关。要耐心并持有好股票”。而巴菲特说：“购买绩优公司，你就只要回家等着数钱，而不要苦守大盘辛劳度日。”

3. 理性投资。别看林奇是号称“无股不买，无股不卖”的股票换手王，但其实他也决不会轻易去买卖一只股票。他说过：如果你找不到一只只有吸引力的股票，就把钱存进银行”；“你必须知道你买的是什么以及为什么要买”；“永远不要投资于你不了解财务状况的公司，买股票最大的损失来自于那些财务状况不佳的公司”……而巴菲特是这样说的：“投资必须是理性的，如果你不能了解它，就不要投资。在你了解的企业上画个圈，然后剔除那些缺乏内在价值、好的管理和没有经历过困难考验的不及格的公司。剩下来入选的公司很少，所以我的投资仅集中在几家杰出者身上。”

4. 理念简明。巴菲特强调投资并不是件复杂的事情，他的投资秘诀只有6个字“简单、传统、容易”；而林奇则有如下妙语：“坦率地说如果我能发现一家公司增长率在20%~25%之间，并且市盈率只有十几倍再加上漂亮的资产负债表和绝对领先的市场占有率，我会把所有的钱都投在上面，但是我从未找到过这样的股票。”

5. 冷眼时尚，强调耐心。二人都不是热门和时尚的热心追逐者。巴菲特是一个藐视市场时尚和热门的大师，他总是在寂寞的草丛里寻找他的对象。一旦找到，为了投资他心仪的对象，可以几年几年的等，也从不怕市场下跌。而林奇呢？他最有名的一句话就是：决不买最热门行业里的热门股。他还说过，每个人都有足够的智力在股市赚钱，但不是每个人都有足够的耐力，如果每遇到恐慌就想抛掉股票，你就应该离开股市了。

对比上述特征，林奇与巴菲特一样，都是最有智慧的价值投资大师。

而林奇与巴菲特最大的不同还在以下两点：

1. 集中投资与分散投资。巴菲特是典型的集中投资大师，而林奇则是分散投资大师。巴菲特说：……一辈子能发现三四个那样的公司就很不错了。因为他的导师费雪教导过他，不要过分强调多元化。费雪认为，投资者被多元化误导了，他们相信把钱放在几个篮子里能降低风险。但购买太多股票的害处是不可能去观察所有篮中的所有鸡蛋。投资者得冒花太少精力在他们熟悉的公司上而花太多精力在他们陌生的公司上的风险。巴菲特一直把这个教导引为终生座

右铭。而林奇则一直坚守别把鸡蛋放在一个篮子里的精神，他说，如果你观察10个股票你会发现一个你感兴趣的股票，如果观察100个股票你会发现10个你感兴趣的股票，好股票到处都是。石头翻得最多的人才能发现宝藏。而且购买同一种类型的6只股票，不叫分散投资。必须是不同类型，性质各异才能起到分散风险的效果。

2. 长期投资与阶段投资。巴菲特强调只投资他自己最清楚并信任的少数公司，长期持有；而林奇则更喜欢买华尔街机构们不敢买、不愿买、无兴趣买的股票，无论是发展缓慢型、发展迅速型、稳健适中型、可能复苏型、周期起伏型，还是资产隐蔽型……几乎无所不买。在林奇的投资里，天底下就没有什么限制。而巴菲特的选股则像个过滤器，把多少最优质的公司都给“滤掉”了。而且林奇不但会买、更会卖。长期持有在他那里实际上是“阶段性持有”。

从这两方面来说，巴菲特与林奇的理念是完全矛盾的。但是，这并不妨碍两人都是股市上最有成就和最成功的投资大师。

>>>偶像奈夫

还有一位英雄，是林奇一直梦想赶超的目标。他，就是约翰·奈夫。

确实，我们在前面说过林奇对房利美公司的投资，让人想起了另一位著名的基金经理和价值投资大师约翰·奈夫的经典故事。从资历来看，约翰·奈夫是林奇的前辈，他在1964年便执掌威灵顿公司旗下的温莎基金，一直到1995年退休。而一直到1983年，林奇的目标便是赶超全美第一的温莎基金。奈夫比林奇做基金经理早了13年，却晚离开4年，在30余年的投资生涯中，其投资业绩的每年平均值超过市场报酬率3%以上。从复制效果看，每年3%，只要24年，原本的投资便会倍增。如果投资人在1964年投资1美元，到奈夫退休时已是55.46美元。

奈夫一生最经典的战役是公认的花旗银行之役。

1987年，由于JP摩根的股价大涨，让只有7~8倍市盈率的花旗银行显得很具有吸引力，于是温莎基金便大举买进。但花旗不是没有隐忧的：低市盈率反映了投资人忧虑，很多人对花旗在拉丁美洲国家的放款很不放心，总是担心它们随时有恶化的危险。而同时，花旗银行的亏损也创了纪录。尽管这样，到了



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

1990年年初，温莎基金却买了更多的花旗股票。那一年，花旗的股价是14美元，温莎基金的平均持股成本是33美元，而且在所有温莎基金投资的股票中，只有花旗的赢利不如预期。奈夫在这时独持己见，一意孤行地对花旗加仓，是逆市场舆论的操作，这是需要极大勇气的。

1991年，花旗已使市场绝望，人们开始破口大骂。《商业周刊》把花旗形容为“噩梦”，《机构投资者》在报道花旗的文章中插有全页死鱼的照片，众议院银行委员会主席暗示花旗可能技术性破产……看起来，所有人都放弃了花旗。到今年年底，花旗股价跌幅将近50%。

温莎基金此时持有2300万股花旗，有足足5亿美元资产被套。这对几乎任何基金经理而言，都是无法想象的压力。但奈夫却依然故我，面对外界他将割肉的传闻，他声称“压根儿没想到在报酬率令人满意之前卖出持股”。他私下里说，凭他在华尔街数十年的经验，他绝对相信花旗赢利很快将上涨回升。不出所料，仅仅只过了一两个月，到1992年春天，花旗竟然枯木逢春，赢利和股价明显回升。到年底，温莎基金反败为胜，在花旗股票上赢回了所有利润和名声。

奈夫和林奇回忆起经典战役时，总感到有点沾沾自喜，是因为反向投资或逆势操作有极大的风险，并需承受沉重的压力。更何况执著和固执在绝大多数时候难于区分，甚至它们是一种现象的两种描述而已。

林奇说，“流行的说法是利空买入，利好卖出”，这话可能会产生误导。出利空消息时买入股票可能会造成惨重损失，因为坏消息通常会变得越来越多。有多少人在听到英格兰银行的利空消息之后买入，而眼睁睁地看着股价从40美元跌到20美元，又从20美元跌到10美元，再从10美元跌到5美元，从5美元跌到1美元，最后跌到0，吞掉了他们100%的投资呢！”

奈夫也和林奇一样，对福特汽车感兴趣。是福特汽车公司推出的金牛型汽车，吸引了奈夫的灼热眼光。奈夫在精心研究后指出，福特几乎没有债务而且还有90亿美元的现金，这是一家杰出的公司。他还将福特汽车与通用汽车作比较。他认为福特和通用汽车公司管理阶层的差别就像白天与晚上。从服务上来说，通用汽车公司给人的印象非常傲慢，门难进，脸难看；而福特公司给人感觉非常亲切，就像商标上那只小白兔一样，总让人感到轻松得如同在自己家里。从管理层上来说，通用的经理高谈阔论，大手大脚，而福特的经理们知道如何降低成本、如何避免浮华的幻想。在福特，公司总经理和生产线上的工人

一起吃饭。所以他知道工人们想些什么。从基层上来说，一个福特生产线上的工人每年能得到数千美元的红利而通用汽车公司的工人则几乎没有（请注意，林奇的五朵金花的汽车股里，也没有通用公司的身影。不过，有时当大势所趋时，他也会试买一些通用的股票。因为当成千上万的美国人重新来到汽车展销厅时，即使像通用这样的公司也能赚很多钱）。基于以上原因，奈夫一直锁定了福特，只是在等待一个最佳的出手时机。1984年，汽车工业股价大跌，福特股跌至每股12美元，市盈率只有2.5！此时奈夫大量吃进，在一年之中，奈夫以平均每股14美元购进1230万股福特股。三年以后，福特股价升到每股50美元，这一下就给温莎基金带来了近5亿美元的利润。

和林奇更加相似的是，奈夫过去是穷小子，而今是工作狂。他的继父经济状况一直都不好，所以整个家庭不得不苦苦挣扎奋斗。奈夫说他很早就下过决心，当时机来临时将精明地赚大钱。奈夫每周工作六七十小时，其中包括每周周末在办公室干15个小时。他全神贯注于工作，从不间断，令他的手下们苦不堪言。当他觉得某项工作没做好时，他对手下非常苛刻。不过在另一方面，奈夫在工作时常让手下人和他一起参与决策，而这正是他们最乐意的。

正因为这么多相似之处，林奇在内心将奈夫封为偶像，并作为赶超目标，也是可以理解的了。1983年年底，麦哲伦公司以16亿美元的资产逼近奈夫基金，名列第二大基金，这让林奇着实高兴了一阵。

“江山代有人才出，各领风骚数百年”，华尔街是“白骨精”遍地开花的地方。先有格林厄姆、费雪，后有迈克尔·斯登哈德、菲利普·卡洛特、拉尔夫·旺格、吉姆·罗杰斯和他那双子星的伙伴乔治·索罗斯……你方唱罢我登场，好不热闹。在华尔街，每天都将上演着这样的梦工厂大片：不断有新人从蛰伏中一鸣惊人、一飞冲天，也不断有德高望重的人物折戟沉沙、卷浪入海。但也总有几个弄潮儿站立在潮头之上，手把红旗旗不湿。只要华尔街存在一天，这样的人就会不断地涌现，这样的传奇就会不断上演。然而功成身退的林奇现在可以卸下行头，坐在海滨，在一抹斜阳里陪着妻子，悠闲地欣赏着这一幕幕故事，故事里的紧张刺激，沉浮跌宕再也与他无关了。

最后说句笑话，如果把那位掀起亚洲风暴的乔治·索罗斯比作“西毒”，不知大家觉得贴切否？

Biography of Peter Lynch

第四章 聚会引发的有趣理论

>>>鸡尾酒会理论

这是一个仲夏之夜，朗月悬空，林奇公寓里，灯火通明，高朋满座，一场颇具规模的鸡尾酒会正在进行。卡罗琳翩翩穿插于客人之间，四下招呼。酒会的主人林奇不断举杯和朋友们致意。一群美艳的贵妇人们一边品着甜酒，一边讨论着曼哈顿最流行的服饰。男人们三个一群五个一伙，自然讨论着金钱、棒球和女人。

彼得·林奇担任麦哲伦公司总经理之后，常在家里举行鸡尾酒会招待客人，这是华尔街上层人物乐此不疲的社交场合。大家都借这个机会进行沟通和交流，许多人总是喜欢在这时探听和散布所谓内幕消息。鸡尾酒会是社交其实更是股票市场搏杀的延续。

彼得·林奇通过举办和参加鸡尾酒会，慢慢悟出了一个所谓的“鸡尾酒会”理论，十分奇特却又十分有用。

◎彼得·林奇的酒会。在这里，他发明了“鸡尾酒会理论”。图中背影清瘦、满头鹤发者为彼得·林奇。



有时候，人们端着酒杯，靠近过来，打了招呼，准备随便聊两句。如果这时双方有一人说自己是基金经理，另一人也并不在意。要么对方会客气地点一下头，“噢”一声，然后扭头离去。又或者如果他没有走，他也会迅速地转移话题。讲讲红袜队球星最近将对手三振出局的精彩战事或是波士顿凯尔特人队如何创造了



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

NBA的总冠军纪录，又或是针对即将到来的大选，谈谈自己的立场，或者干脆就说天气如何如何，总之扯些闲话。实在找不到话题，他则会宁愿转到一个牙科医生那里说说牙床充血什么的。

林奇说：“这是在市场最悲观的情况下出现的。大部分投资者对市场心灰意懒，即使市场出现好消息也无动于衷，很多人开始不计成本地抛出所有股票。当某一股票市场一度看跌，而同时又无预期其会看涨时，纵使股市有上升，人们也不愿谈论股票问题，我们权且叫这一时期为第一阶段。当有10个人都愿意与牙医聊聊牙齿保健，而不愿与管理共同基金的人谈股票时，那么股票就可能上涨。”在这个阶段，只不深思熟虑的投资者能预期到市场情况可能即将发生变化，认为这是黎明前的黑暗，并且开始择优入场。

又过了一段时间，当股市已从第一阶段上涨了15%，但却没有人对此给予重视。这时再参加酒会，情况会稍有变化。两人互相寒暄后，发现一人是基金管理者，对方会展现出一点专业知识，略略谈一些股市风险的话题。可能会就这一话题交谈得稍长一点，但这也仅是相对上一阶段而言，人们明显还是不大愿意谈股票，有很多比这更吸引人的话题。

林奇说，这就到了第二阶段，也是一个过渡阶段。这时，市场成交逐渐出现微量回升，经过一段时间后，许多股票已从盲目抛售者手中流到理性投资者手中。市场在回升过程中偶有回落，但每一次回落的低点都比上一次高。于是新的投资者开始入市，整个市场交易开始活跃。这时候，上市公司的经营状况和公司业绩开始好转，赢利增加引起投资者的注意，进一步刺激人们入市的兴趣。

不久之后，到了第三阶段，股市已上涨了30%。这时如果再参加鸡尾酒会，情况会大有改观。人们会主动私下打听，这里有和基金股票沾上边的人没有。如果他们发现一个基金经理，会在整个晚会都围着他转。让他成为整个酒会的焦点。不断有喜形于色的人把这位经理拉到一边，向他询问该买什么股票，也不管他成功与否，在此行有多深的造诣。这时还会有人去找牙医吗？连牙医也挤在人群里，想咨询关于股票的问题。参加酒会的人都在某种股票上都投入了钱，他们都兴致勃勃地议论着股市上已经出现的种种情况。女人们也不再讨论什么服饰，男人们也不管醇酒与美人了。这时，仿佛不谈论股票就是最大的落伍，你就不再属于这里了。很明显，情况已十分好转了，虽然熊市的惨跌给投资者带来的心理阴影不能短时间消除，即使这个时候股票上涨了，大家

仍然不敢放开手脚去做，但短线操作的人逐渐多了起来。这种心理也使市场行情有所好转，但是仍然维持一个僵持的局面。不过令人欣慰的是股票市场的基本状况不错，稳中有升，中间可能出现的调整也是暂时和小幅度的。

渐渐到了第四阶段，情况变得更加疯狂。投资成了人们唯一的话题，辛苦积蓄多年的金钱，这时变成了印得花花绿绿的彩纸，它拥有无比的魔力，让所有人都变成了华尔街顶尖的投资大师。这时在酒会上，所有人都在炫耀自己的英明睿智。只要他们探听得林奇也在场，他们必将不自觉地围在林奇身边，这次是他们建议投资专家应该买什么股票了，汗。有的人还神秘秘的推荐不下三四种股票。随后几天，你在报纸上按图索骥、会发现他们所推荐的股票早已涨过了。这个时候随着投资者信心的恢复和市场稳步上升，成交量已经有了明显的上升，更多的投资者进入股市。每次调整都会带来更多的资金入场。这个阶段，市场充满乐观气氛，电视台、报纸、广播以及营业部都在大肆宣传牛市的到来。而且有关公司利好（比如利润增加、重组、收购等）的新闻也不断传出，上市公司通过各种渠道圈入好的项目，并向投资者承诺美好的未来。在这一阶段的末期，全民炒股热浪席卷社会不同层次，不同年龄以及不同地域的人们。而当这种情况到达某个临界点时，市场就会出现转折。

林奇说：“如果这时，邻居也会向我建议买什么股票，而我也有意听从时，正是股市已达到峰巅之时，下跌就要来临，他们向我提供的就是这种信号，相当的准确。”回到公司，洛克菲勒立刻下令将所有股票清仓，一只不留。果然，两个月之后就迎来了华尔街股市崩盘，很多人一夜之间倾家荡产，而洛克菲勒却安然度过这场风暴。

在中国，更加通俗的流传是这样的：连卖菜的老太婆都买股票时，你就快逃吧。

林奇的这种“鸡尾酒会”理论，听来令人难以置信，但又确实很有道理。

林奇在向人们介绍了上述理论之后，又告诫人们对此的态度应当是各取所需，同时也不要相信或生搬硬套他的这一理论来压宝。

这就是股市中的经验之谈。

无独有偶，著名投资家菲利普·卡洛特也有所谓的鸡尾酒会理论，但是与林奇的理论却完全是两回事。卡洛特总是喜欢给那些不愿投资者讲述这样一个关于鸡尾酒会的故事。

“我有个朋友，他是住在宾夕法尼亚的比斯利汉姆。一天晚上他参加了一



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

个鸡尾酒会，并对在场的每个人谈了自己对股票市场及经济前景的看法。一个家伙过分乐观：‘我没有任何股票，因而股市下跌对我没有影响。’我的同事问他：‘但你的工作会怎样？’比斯利汉姆的很多产业都极具周期性——如比斯钢铁公司、迈克拖拉机公司，等等。这个过于乐观的家伙大吃一惊，他无法想象失去工作后会怎样，而这在萧条的时候是很容易发生的。你不理财，财不理你。股票是你永远也不会失去的工作。我的朋友喝着鸡尾酒，这样劝告那个人。”

>>> 华尔街滞后现象

投资者好像总是找不到值得投资的公司和股票，投资与被投资之间总是存在某种障碍，其实资产与机会就在我们眼前，我们只是在眼前蒙了一层纱，总是云里雾里，无法辨清。这层纱就是“华尔街滞后现象”。这也是贴上了林奇牌标签的另一著名理论。林奇说：“我本人所搜罗的每一种能赚大钱的股票，其赢利特征都极为明显，以至100百个职业投资人在我之前都可毫无阻碍地把这些股票搜罗到他们的投资配额表中去。我相信，其中99人现在还能毫无阻碍地这样干。但由于我将要加以解释的某些原因，他们没能做到这一点。问题很简单，在他们与这些能涨10倍的股票之间存在着极多的障碍。”

按现行的体制，股票要做到对买卖股票的大多数人具有吸引力，就必须在股市上为多数大金融公司所认可，并且被华尔街知名的分析家（对各行各业、各公司进行追踪研究的人员）列入购买推荐名单。所以林奇说：“共同基金的经理有千般难处，但也有一大优势，这就是公司都愿意找我们交谈。只要我们愿意，一星期可以谈上好几次。当许多人劝你买进他们的股票时，你不知会感到自己多么受人欢迎。我若是不能到公司去，公司也会来找我。”但是这样也造成了一种局面，即人们往往都等着别人先去购买，他们以为这样好有人为自己探路。但其实这样做也常常会错失良机。当别人先购买了，他们经历了风险，开始享受成果了，那么该股票的价格肯定已不知涨了多少倍，等你再出手购买，已是奇货可居了。这就是林奇研究发现的“华尔街滞后现象”。

林奇有很多满意的投资对象，比如国际服务公司（SCI）。国际服务公司于1969年在全美上市，但是无论该公司如何竭力想引起华尔街的注意，却没有一

位股市分析人员对这家公司给予稍微的关注。因为上至上层人士，下到普通群众，没有人会对一家从事丧葬服务业的公司抱有兴趣。生活中，如果不是万不得已，谁会拨通那个公司的号码？因此，直到10年后的1980年，史密斯-巴奈投资公司才发现了它，并对它进行了研究分析。

史密斯-巴奈投资公司的研究报告指出，社会对丧葬服务业的服务需求，是由这一没有异议的事实决定的。从美国人口普查局搜集的资料里很容易发现，死亡人数在不断增加。而且几乎所有的人，无论富贵贫贱，最后总要使用该公司的服务。由此可以判定，丧葬业属于增长型行业。国际服务公司在该行业中是全美最大的公司。它在当时一共经营了189家殡仪馆，而每家殡仪馆的年均收入高达55万美元。预约丧葬服务，也是由国际服务公司首创的。顾客需要在国际服务公司提供丧葬服务之前预先付款。这也避免了人死债烂的不利局面。这种“超前消费”式销售给国际服务公司带来的好处是：能保证业务量的持续稳定以及未来收益的增长，预约款能产生利息，而这些都是公司收益的重要来源。在头10年里，国际服务公司的营业额及其股票的每股收益增长比率都在15%以上。根据史密斯-巴奈公司的报告预测，国际服务公司的管理层已决定增加市场的占有额，这使其前景更是被史密斯-巴奈公司所看好。

确实如其所述，投资者要是在1983年以每股12美元买进国际服务公司的股票，在1987年以每股30美元卖出的话，那么投资者可以使自己投资的钱翻一番。如果投资者早在1978年就买进该公司股票的话，那么他的钱会涨到40倍。而国际服务公司在很长时间内都被忽视了，从个体投资者到华尔街的专家们，总是在有意无意地避讳这家公司。即使偶然投入专业的眼光，也会觉得丧葬服务业不属于标准行业分类中的任何一种行业，它既不属于耐用消费品行业，也不属于休闲行业，实在难以把握。所以那些只依靠华尔街知名分析师推荐股票，坐等其成的投资者就毫无疑问地与财富擦肩而过了。

林奇还举过一个时装有限公司（The Limited）的例子。

1969年，该公司在俄亥俄州哥伦布市开业。但哥伦布市在那时还没成为一个商业中心，大金融公司和高级分析家还不屑投来关注的目光。

1970年，由于和该公司老总是中学同学的关系，当地一家小公司的销售部经理关注了这家公司，并为它没被华尔街重视而打抱不平。

此后两年，1971—1972年，只有沃尔德市怀特公司的研究员祖西·霍姆斯孤零零的一个人跟踪研究了时装有限公司。



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

1974年，终于有人真正地注意到了这家公司。那是一个暴风雪的天气，第一波士顿公司的研究员玛吉·吉列姆受阻于芝加哥的奥赫拉机场。无聊之中，她信步走进该市伍德菲尔德商场的时装有限公司门市部，优秀的品质，新潮的样式，热情的服务，给她留下很深的印象。从而也就真正发现了这家有前途的公司，并把它推介给了华尔街。

1975年夏天，T·罗·普赖斯新地平线公司成为第一家购买时装有限公司股票的金融公司。当时这家时装公司已在全国开设了一百多家门市部。

1979年，也只有两家金融机构拥有该公司的股票，其总份额也只占该公司未偿股票的0.6%。这时，成千成万目光敏锐的独立人士可以按自己的愿望买该公司的股票，持有额无任何限制。但从这个数据来分析，这家公司的关注者，依然寥寥无几。尽管当时，该公司的股票在分股后每股售价仅需50美分。

1981年，时装有限公司的业务兴旺，门市部发展到400余家，但全国仍只有6个分析人员在追踪研究其股票行市，这已经是吉列姆女士发现这家公司7年后的事了。

1983年，该公司股票达到每股9美元。

如果从1979年开始，一个长期投资人当时购入这种股票，到1983年的时候，该投资人的资产实际上已上涨了18倍。

这样的例子，还可以举出很多。当速波公司的股票以最快的速度上涨时，也仅有不足五位的分析家密切关注了它的走势。PepBoys公司的股票在1981年每股价格还不到1美元，而1985年在受到三位分析家注意之前就已经涨到了9美元。

林奇总结说：“一般总有36名经纪人公司的分析人员在监视着国际商用机器公司股票行情的变化，同时，至少也有46名分析人员在注视着埃克森石油公司股票的动作，这与上述我举出的例子形成了鲜明的反差。”林奇的“华尔街滞后现象”也从另一方面，再次提醒投资者：不要尽信专家，在很多方面你可以赶在专家的前面，尽早捞取属于你的那桶金。

>>>别人的有趣理论

不怕不识货，只怕货比货。再看看下面这些有趣的“理论”，你就会知道

科学与巫术的区别了。这些理论看似有一定道理，但细想来却又如此的荒诞不经。

1. 阿斯匹林计算理论

这种理论是基于仿佛合情合理的前提上。当股票市场情况不妙时，人们普遍犯头痛病，就大量购买阿斯匹林。这种理论由此认定，在这阶段之后随着就是市场萧条。这样，如果有谁能希望看到股票市场的前景，就应该调查清楚现在阿斯匹林的销售量。

美国国际贸易委员会每一年都要报道全国阿斯匹林生产的情况。如产量在某年上升，纽约证券交易所综合指数测出的股票价格就会在翌年下跌；反之，阿斯匹林生产下降，股票则涨。自从1965年以来，这种预测仅仅错过4次。

2. 裙边指数理论

这个发现要归功于已故的经纪业研究者拉尔夫·罗特纳姆，他发现，道·琼斯工业指数的一些长期性的重大变化，经常和巴黎妇女们的裙子的长度变化联系在一起。

当裙边往上提高的时候——就像在20年代初和60年代初，道·琼斯工业指数也提高了。当裙边往下放长的时候——如在60年代末期，道·琼斯工业指数也立刻随之下降。

这种裙边指数也许不全是荒唐可笑。有心理学家说：“好多女人的心情是从她们穿戴的式样上反映出来的，当她们神情沮丧时，她们对谈情说爱也失去了兴趣。而当她们心情愉快的时候，她们则穿上十分挑逗式样的衣服。”

3. 领带理论

这是拉尔夫·罗特纳姆的忠实信徒阿兰·肖自己的发明项目。他以当前男人领带所流行的宽度来预测市场发展趋势——宽领带表明是跌风，窄领带表明是涨风。

阿兰·肖说：“在70年代中期领带加宽了，到1974年跌风四起的日子，许多股票损失了比他们原先几乎一半还多的价值。”

为什么窄领带就表明行情上涨呢？阿兰·肖说：“窄领带反映人们异常欢快的心情。当人们感到生气勃勃、信心百倍时，他们就戴窄领带。”



阿兰·肖的领带宽窄理论显然受拉尔夫·罗特纳姆“裙边指数”的启发。1980年里根就任美国总统时，他们发现里根总统和他的内阁成员都是戴窄领带。于是预测：市场行情上涨，结果有幸而言中。

4. 特级滚球预兆理论

这是唯一的一个在10多年来的预报中没有误报过一次的市场预测工具。这种理论认为滚球比赛中如果取胜的一个球队的由来可以追溯到旧国家足球联盟的话。市场行情将下跌。

有人说：“别问我这是为什么。所有我知道的就是它灵得很！”在特级滚球赛的整整14年的历史中每次它反映出来的前兆都完全正确。

5. 黄色信号理论

它是颜色顾问费巴·比伦乐于将之理论化的一种奇特的预测技术。

费巴·比伦发现，当黄色大为时兴时，道·琼斯工业指数就往往上升。

颜色和股票有何关系呢？费巴·比伦说：“黄色是一种很有意思的颜色。人们把它和阳光联想在一起。但他也是精神病医院里病人最喜欢的颜色之一——暴力型、发狂型的病人常常为黄色所吸引。”

在黄色风靡一时的时候，它可能预示着人们要压倒华尔街及整个国家的一次疯狂性的大发作开始了。小心谨慎的方法是购进股票，但一旦看见这预示出问题的信号时，就应该立即把手中的股票脱手。

这类有趣的理论，还有很多，但是就像所谓的林奇法则一样，只能供观众一晒，千万别把它们真的当一回事。

大师之所以成为大师，不仅在于能够成功运用理论创造出价值，更在于能够在创造价值的过程中能够总结出经验，指导他人。林奇曾说，未来30年有两件事情是很肯定的：生活费用会越来越高，而股市及经济情况会更好。你可能对前者无能为力，但你若学习如何正确的投资，便可从后者获得不少利益，从而获得经济上的独立。

Biography of Peter Lynch

第五章 它属于什么类型



>>>投资公司的分类

1. 发展缓慢型

一般来说，大型公司和陈旧公司的增长速度比国民生产总值快不了多少。开始的时候，发展缓慢型公司也并非如此。当年它们属发展迅速型，但最终筋疲力尽了。这或是因为其发展已经达到顶峰，或是其能力不足，已无法利用机会了。再者，当一种行业发展不景气时，这一行业的许多公司也就丧失了活力。

现在电器设备是众所周知的发展缓慢型企业，但在20世纪50年代和60年代，它却是发展迅速型企业，增长速度超出国民生产总值增长率的2倍多。那时，这类公司生意兴隆，其股票也是抢手货。人们安装中心空调设备、购买大型电冰箱和冰柜、电费单上的数目一般都在上升，电器消费业于是成了迅速发展的工业。主要电器设施以两位数的速度增长，在阳光地带尤为如此。到了70年代，电费急剧上涨，消费者学会了省电，电器设备也就失去了其发展势头。

林奇希望人们不要在这类公司身上浪费时间。还要记住一点，发展迅速型行业迟早都会变为发展缓慢型行业。

2. 稳健适中型

稳健适中型的公司有可口可乐、贝尔电话、通用公司等。这些资产几十亿的大型公司并不是迅速发展企业，但比发展缓慢型企业的增长速度又快。

如果你买入股票的时机好、价格合算，那你就会在稳健适中型公司的股票上赚一笔。

在80年代的市场上，稳健适中型公司的戏演得不错，但却称不上明星。这些公司中大部分是大型公司，而要使可口可乐的股票价码涨10倍实为罕见。所以，如果你买下可口可乐的股票，一两年后涨了50%，你就要知足并要准备抛出这些股票了，除非你已经听到了某种出乎意料的新发展。这种企业几乎不会下降，但也不值得长期投资，林奇的做法是短线操作，上升到一定程度就该出

手时就出手。

3. 发展迅速型

林奇最乐意投资的企业是：规模小、活力强、年增长率在20%~25%之间的企业。你如果能明智地进行选择，在这些企业里会发现涨10倍、40倍，甚至200倍的股票。只要一张小小的股票明细表在手，其中一两家这样的企业就会让你发大财。

发展迅速型企业并不一定非属于发展迅速型行业。

啤酒业属发展缓慢型行业，但安休斯-布希牌啤酒却通过抢夺市场、吸引其他牌子的啤酒消费者转而饮用自己，而成为发展迅速型企业。旅馆业年增长率只有2%，但马里奥特旅馆公司却在过去10年里占据了较大的市场地盘，年增长率为20%。

这样的企业还有快餐业的塔克贝尔快餐馆、百货业的沃尔玛超级商场、服装零售业的盖普公司等。这些生意兴隆的企业在一个地方经营成功，然后就四处开花，一个商场接一个商场、一个城市接一个城市地重复其成功的经验。由于新市场不断地开拓出来，企业的收入也随之剧增，其股票也就一涨再涨了。

当然，在发展迅速型企业投资有很大的风险，尤其是那些热情有余、资金不足的年轻企业。一旦资金不足的公司有了麻烦，通常就会出现破产的结局。再说，华尔街对筋疲力尽、将变为缓慢型企业的发展迅速型企业从来不会心慈手软，一旦出现了这种情况，其股票也就跌下来了。

所以，小型发展迅速型企业的风险是倒闭，而大型发展迅速型企业的风险是生意开始不景气时会迅速贬值。当发展迅速型企业的规模过于庞大时，就会面临格里佛到了小人国同样的命运，根本没有施展身手的余地。

但是，只要发展迅速型企业仍在迅速发展，其股票就大有赚头。诀窍就在于要发现这些企业何时停止发展以及其发展成本究竟占了多大的比重。

4. 周期起伏型

周期起伏型公司是销售和利润即便无法完全预料，但也基本上是有规律起伏的企业。发展型行业总是不断扩展，而周期起伏型行业则呈扩展—收缩—再扩展—再收缩的格局。

汽车、航空、轮胎、钢铁、化工等行业的公司都属周期起伏型。国防工业



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

的公司也属这一类型。这些公司的利润多少要依各届政府的不同政策而定。

刚摆脱经济衰退而进入生机勃勃发展的周期起伏型企业会兴旺发达，其股票上涨也就比稳健适中型企业的股票快得多。这不难理解，因为一旦经济繁荣人们就会买新汽车、更多地乘飞机旅游，对钢铁、化工产品的需求量也就增大了。但在经济萧条时期，周期起伏型企业大受其罪，股东的钱包当然也就跟着倒霉。你若是在周期起伏型企业不景气时买下了它的股票，很快就会赔超过50%的钱。而且，它下一次发展也许会在许多年之后才会到来。

周期起伏型公司的股票最能迷惑人心，不谨慎的购股人最容易在这种股票上赔钱折本，同时还自以为买进了保险的股票。因为周期起伏型均是大公司，规模大、知名度高，自然会和可靠的稳健适中型公司混淆在一起。福特公司是个家喻户晓的公司，人们自然认为它会一路走好。但这远不是事实，福特公司在萧条时数十亿计地赔本，繁荣时又数十亿计地赚钱，其股票也就随之大起大伏。

要做周期起伏型企业的股票生意，关键在于及时发现该企业萧条或发展的早期迹象。你如若在与钢铁、制铝、航空、汽车等有关的行业工作，你就占有优势。在这些部门工作是做这类股票生意最重要的因素。

5. 可能复苏型

属可能复苏型的企业是经历过惨败、萧条并且很难支撑到底的公司。它们不属于发展缓慢型，因为其生产毫无增长可言。它们也不属于可以复兴的周期起伏型，它们可能会成为一堆死灰。克莱斯勒就是这种公司。实际上克莱斯勒曾是周期起伏型企业，但它不景气的时间太长，人们认为它已无力东山再起。

可能复苏型企业股票会很快回升。克莱斯勒、福寿、佩恩中央公司、通用公共设备和其他许多家同类企业的情况证实了这一点。

在做可能复苏型股票生意时，最有利的一点就是：在所有种类的股票中，可能复苏型企业股票的跌涨和一般市场行情关联最小。

林奇因买进克莱斯勒公司的股票赚了不少钱。他在1982年年初买进时为6美元一股（不计后来分股后股价），两年内眼看着涨了5倍，5年里涨了15倍。林奇曾一度把公司所有资金的5%投入克莱斯勒公司，结果自然可想而知。

林奇自己承认：“以绝对价值讲，我最大的赚头来自克莱斯勒公司和佩恩中央公司的死灰复燃。这两家大公司的股票我买入了不少，足以对我的全部资

金产生重大的影响。”

可能复苏型企业又可分为几种不同的类型。一种可称之为受援则生、无援则亡型，如克莱斯勒公司和洛克希德公司，其成败与否全依赖政府贷款。一种可称之为难以预料型，如康·爱迪生公司。谁能预料该公司股票1974年前从10美元下降到3美元，因此让你在公用事业股票上赔了大钱。但谁又能预料该公司股票到1987年从3美元涨到52美元，因此使你赚了大钱。还有一种可能复苏型企业可称之为预料之外小事故型。另有一种可称之为在破产企业里经营良好的子公司型，如R玩具公司。R玩具公司自动脱离了其经营欠佳的母公司——洲际百货公司，结果R玩具公司的股价上涨了57倍。再有一种可称之为改组而使股东最大获利型企业，如佩恩中央公司。改组就是公司甩掉本不该收容下来的无利润子公司。比如，固特异公司正在复苏，它退出了石油行业，卖掉了一些不景气的子公司、重新集中生产它的拳头产品：轮胎。默克公司摆脱了加尔根及其他一些小公司的束缚，再度全力以赴地生产其凭处方配制的药品。这两家公司都取得了长足的进步。

6. 资产隐蔽型

资产隐蔽型企业指的是这样的公司：你知道它确有资产，但华尔街大部分人都没有注意到它的资产。华尔街分析人员为数甚多，投资人云集，都在了解情况、打探消息，看起来似乎没有华尔街嗅不到的东西，但的确还有他们注意不到的资产。占有近水楼台优势的人尽可从买卖资产隐蔽型企业股票上大展宏图。

这种资产可能只是一笔现金，有时也可能是房地产。比如，沙石滩公司是个极有潜力的资产隐蔽型企业。1976年末，其股价为每股14.5美元，共卖出股份170万股。也就是说，整个公司价值仅为2500万美元，过了不到3年的时间（1979年5月），20世纪福克斯影片公司以7200万美元买下了沙石滩公司，这样，股价就涨到42美元一股。故事还没结束，20世纪福克斯公司买下沙石滩公司后的第二天，就把该公司的砾石场以3000万美元的价格卖出。而砾石场只是沙石滩公司诸项资产中的一项。换句话说，仅砾石场这一项资产的价格就超出了1976年投资者买下整个公司所需的资金。所以，砾石场周围的地产、德尔蒙特森林和蒙特雷半岛的2700公顷土地、300年长成的树木、一家旅馆、两个高尔夫球场等就成了白送上门的财富。又例如，波士顿的第5频道电视台在首次获



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

得营业执照时，它很可能为获得必要的证件而支付2.5万美元，建电视塔可能花了100万美元，播音室可能又花了100万~200万美元。该电视台创业时的全部家当在账面上可能只值250万美元，而且这250万美元还在不断贬值，到电视台出售时，售价却高达4.5亿美元，其出售前的隐蔽性资产高达4.475亿美元，甚至高于4.475亿美元。而作为买方，在其新的账簿上，就产生了4.475亿美元的商誉。按照会计准则的规定，商誉应在一定的期限内被摊销掉。这样，随着商誉的摊销，又会产生新的隐蔽性资产。又如，可口可乐装瓶厂是可口可乐公司创建的，它在账面上的商誉价值为万亿美元，这个万亿美元代表了除去工厂、存货和设备价值以外的装瓶特许权的费用，它实际上是经营特权的无形价值。按美国现行的会计准则，可口可乐装瓶厂必须在开始经营起的4年内全部摊销完，而事实上这个经营特权的价值每年都在上涨。由于要支付这笔商誉价值，可口可乐装瓶厂的赢利受到严重影响。以1987年为例，该公司上报的赢利为每股63美分，但实际上另有50美分被用来偿付商誉了。不仅可口可乐装瓶厂取得了比账面上好得多的成就，而且其隐蔽性资产每天都在增长。

资产与机会处处皆是。当然，要抓住机会，首先就要适当地了解拥有资产的公司。不过，一旦有了这种了解，你所需要的便只是耐心了。

>>>在不断变换之中

公司并非一成不变地属于某一类型。根据林奇多年观察股票行情，发现数以百计的公司开业时属于一种类型，最终又转而符合另一种类型。发展迅速型企业就像一个人的生命，有一段时间兴旺昌盛，然后就筋疲力尽。这类企业不可能无限期地维持两位数的增长率，迟早会耗尽精力，变成悠悠哉哉的稳健适中型企业。

微型尖端设备及得克萨斯仪器公司一度是发展迅速型企业中的佼佼者，现在却被认为是周期起伏型企业。周期起伏型企业如遇上重大资金困难就会崩溃，再开业时就会成为可能复苏型企业。克莱斯勒公司曾是传统的周期起伏型企业，后来虽然几乎破产，但又成了可能复苏型企业，最后果然复苏，二度成为周期起伏型企业。LTV公司曾是周期起伏型钢铁企业，现在变成了可能复苏型钢铁企业。

生意兴隆的增值型公司不明智地买进了子公司，结果产品不受欢迎，使自己变成了可能复苏型企业。像假日旅店这种发展迅速型企业已明显地降低了发展速度，股价也下跌。但会有精明的投资人注意到它拥有这么多的不动产，无疑是一个巨大的资产隐蔽型企业。看看像联邦联盟商店这种零售商店的情况吧。它的下属商店多建在最佳地段，又拥有许多商业中心，于是，人们仅仅为其资产也应买下了这家企业。麦克唐纳快餐店是典型的发展迅速型企业。但是，它有无数分店，还通过联营形式不断买入新的分店，这就使它成为不动产方面未来的资产隐蔽型大户。

佩恩中央公司这类企业可同时兼有两种类型。迪斯尼公司在其经营生涯中占全了所有的种类。许多年前，它具有发展迅速型的活力；这使它发展成为颇具规模、财力雄厚的稳健适中型企业；后来，其不动产、旧电影和动画片中隐蔽的资产价值增大。到了20世纪80年代中期，迪斯尼公司又跌入低谷，当时你可以把它作为可能复苏型企业而买进它的股票。

>>>分门归类、区别对待

你首先要明白自己寻找的是哪种股票，是发展缓慢型、发展迅速型、稳健适中型、可能复苏型、周期起伏型，还是资产隐蔽型。只要分清类型，再选准时机，那么几乎每种类型的公司都会为你带来效益，或是有效的规避风险。

林奇认为：把自己的战略基于一些泛泛的断言是毫无道理的。如“赚一倍的钱后就抛出”、“两年后抛出”、“股价跌10%就抛出以免赔大本”等都属蠢话。根本不可能找出一个适用于不同种类股票的普遍公式。

买进发展缓慢型公司的股票，梦想它会像发展快速型股票一样涨价，这种想法是毫无道理的。把一家具有沃尔玛超级商场潜力的年轻企业当做稳健适中型公司对待，刚赚了50%就匆匆抛出也是极不明智的。须知这种发展迅速型企业会给你带来净赚100倍的大好机会。从另一方面说，如果R玩具公司的股票价格已经涨了2倍，而墨守成规的人又无动于衷，那你就可以拼命买进该股票，这也许会带来像上面一样的大好机会。

如果你以合算的价格买进可口可乐公司的股票，你只消将其搁置一旁，20年内尽可高枕无忧。但若是买进某汽车公司的股票，你就须时时小心。与属于



周期起伏型行业的不稳定性公司做生意，是容不得你在经济衰退时期打半个吨的。

“何时抛售股票”，这是股票生意十分关键的环节，就连最深思熟虑和最坚定的投资者也会受那些未到抛售时刻就叫喊“抛出”的人的影响。要是股市不能告诉你应在何时抛售股票，那什么能告诉你呢？彼得·林奇的经验是：“在利率上升之前抛售股票”，或“在下一经济衰退到来之前抛”，那么，何时抛售自然是心里明白。对此，彼得·林奇针对6种类型股票的不同情况，分别开出了药方，具体来说就是：

1. 抛售发展缓慢型股票的标志是：公司的市场情况连续两年不景气，并且正在准备雇用另一家广告公司；公司没有研制新产品，研究与发展的经费被削减；公司新近兼并了两家互不相关行业的公司；公司没有多余的资金可以用于收购其股票，股息太少。

2. 抛售稳健适中型股票的标志是：过去两年内引进的新产品的效果有好有坏，而其他新产品还处于试验阶段；该公司的股票盘利率为15%，而其他品质与其类似的公司的股票赢利率为11%~12%；在过去一次重大分股只能创造25%的赢利；公司的增长率在下降。

3. 抛售周期起伏型股票的标志是：公司与工会签订的两项重要契约将在几个月后到期，工会领导正在要求全面恢复他们在上一次契约中所放弃的工资和福利待遇；对产品的最终需求正在减少；公司增加了一倍的财务开支，用于建立一家新工厂，而不是用较少的费用更新改造旧工厂；公司已经削减了开支费用。但这仍然竞争不过外国生产厂家。

4. 抛售发展迅速型股票的标志是：在上一季度里，同样的商店销售额下降3%，商店最近的营业情况令人失望；两名高级行政人员和几名重要雇员离开公司，转入与之相竞争的公司；公司新近参加了一次展览会，它在参展的两星期内，在几个城市内对企业机构投资者极力宣传自己的经营成就；一种股票在售出时，其P/e率（价格收益比率）为30，而在后两年内，最为乐观的收益增表率为15%~70%。

5. 抛售可能复苏股票的标志是：公司的债务虽在5个季度内连续有所下降，但是，在最近的一个高度中，又增加了2500万美元；存货积贮的速度是销售增长率的2倍；与收益的增长前景相比，现时的P/e比是抬高的了；公司的最主要部分把它50%的产品卖给一个主要的客商，但这个客商自己的产品销售量却在

下降。

6. 抛售资产隐蔽型股票的标志是：尽管股票的售出是按低于市场价折扣抛出的，但公司的经营部门已经宣布它将另外发行10元的股票用于为一项多样化计划筹措资金；公司预备以2000万美元售出的一个部门，但实际上只卖了1200万美元；公司税率的削减在很大程度上减少了公司损失结转的数额；企业机构的股份额从5年前的25%上升到现在的60%。

总之，要是你不能使自己相信“当我拥有的股票价格下跌25%时，我应该买进”，要是你不能消除“当我拥有的股票价格下跌25%时，我应该抛出”这种致命的错误观念，那么你永远也不可能在股票生意上得到多大的赢利。

把股票分门别类，是正戏的第一场。现在，你起码知道这出戏是怎么一回事。下一步就要告诉你一些细节，帮助你推测情节的展开与结果。

Biography of Peter Lynch

第六章 慧眼识股

>>>妙股五种

说到对某一个具体股票的研究，林奇提出了他自己独到的见解。他认为，了解某一行业的基本情况，也就很容易了解该行业中某一公司的情况，这正是为什么林奇宁做长筒丝袜的生意，而不买通信设施行业的股票；宁向连锁旅馆业中投资，而不向光纤公司抛钱。

公司的生产越简单，林奇认为，投资者就越应该喜欢。有人说：“傻瓜也会办这种企业。”这时大家就要想想是不是自己的机遇来了，因为迟早可能真会有傻瓜去办这种企业。

林奇说：“如果我面临两种选择，一是高竞争复杂型行业中管理有方的优秀企业，二是无竞争简单型行业中管理平平的一般企业，那么，我定当买第二种企业的股票。理由是这种情况简单易懂。我一生中都要吃面食，常常要买轮胎，自然就产生了对这些商品的直觉了解。而在激光或微机方面，我绝不会有这种了解。”

林奇总结了最佳股票的五大特点，姑且称之“妙股五种”。

1. 平平淡淡是最真

无论是公司名字还是公司产品，越平淡越好，越普通越好。甚至矫枉过正，越令人避讳，却又始终离不开，则更是上上之选。

比如林奇常举的三小伙公司的例子。曼尼、莫和杰克三小伙公司是林奇听到过的最佳名称，这名字不仅是平淡，而且简直是荒唐。谁放心把钱扔到听起来像三个毛头小伙子的公司里去呢？当然，若是华尔街已经意识到这家公司利润有多大，或是当大家都知道其股票已上涨10倍时，那人们当然会对它刮目相看了。

而国际七橡树公司则是不仅名字，连产品都是那么平淡无奇，尤其让林奇喜欢。它生产你在杂货店能买到的番茄酱。这家公司的股票悄然无声地从4美元涨到33美元。



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

还有汽车出租公司，当你的车进了修理行时，保险公司会租给你一辆车先用。汽车出租公司就专门提供这种出租的汽车，而且生意也颇兴隆。当这家公司刚问世时，股价只有4美元，华尔街也几乎没人注意到它。养尊处优的大亨怎么会去考虑一般人遇到修车之苦时会开什么车呢？汽车出租公司的介绍手册读起来简直像催眠曲，可它的股价已上升到16美元。

比仅仅不起眼这一点更好的股票是既不起眼、又令人听起来不顺耳的股票。以安全去污公司为例，一听这个名字，就知道是股票生意的好兆头。能用“清洗”而不用，反而用“去污”这类字眼的公司都值得好好考虑。

安全去污公司跑遍各地的加油站，向它们提供清洗汽车部件污垢的机器。这样一来，汽车修理工就不必花时间、费精力用手在汽油里清洗汽车部件了。所以加油站都愿意买这种机器。安全去污公司定期派人去清理机器中积存的泥灰和废油，再把这些泥灰和废油带回到炼油厂进行回收处理。这一工作年复一年、不断进行，但你在电视上却看不到一丝关于它的报道。

安全去污公司并不仅限于清洗汽车污垢部件，它后来又把业务范围扩大到餐馆和其他饮食业。这些污秽的东西让股票分析员怎样描述呢？又有什么样的经纪人会把它们列入自己的购股单呢？做这种生意的人实在不多，而这正是安全去污公司的可爱之处。安全去污公司的收入连续上升，利润每个季度都在增加，股价也随之大涨。

比上述公司更好的，则是不仅平淡而且令人避讳，却又离不开。遇上这种股票，林奇做梦也笑醒了。

在这种类型的企业里，林奇一贯最喜欢的赚钱股票是国际服务公司的股票。这名字也够平淡的了。华尔街最忌讳的就是影响人情绪的话题，而国际服务公司的业务是丧葬殡仪。

几年来，这家总部设在休斯敦的企业在全国各处买进不少小规模的地方殡仪馆，俨然已成为殡葬业的垄断公司，凡是一周可处理十几具尸体的殡仪馆都让它买下来了。按最新统计，这家公司已拥有461家殡仪馆、121处公墓、76家花店、21个丧葬用品生产中心、3个骨灰储藏中心。因此，这家公司已成为一个纵向联合体。这家公司还承担了霍华德·休斯的殡葬事务，并因此声名大振。

这家公司还发起了超前服务，这已成为很受欢迎的逐月付款累积购进法。它使你在生前付得起殡仪费时就把丧葬服务费和骨灰盒用款付清，免得死后让家人替你付账。即使到你辞世时殡葬费用已涨了3倍，你仍可按现在的价格

付款。这对死者家属来说无疑是合算的，但对公司来说就更合算了。

国际服务公司从其超前服务中直接赚钱，现金也就源源而来。如果它每年预订价值3000万美元的丧葬服务，到实际殡葬之时，这笔钱大概要以10亿而计了。最近，该公司扩大了业务范围，开始向其他殡仪馆开展超前服务活动。5年来，亡前殡仪服务每年上升40%。

有时，难得的幸运会使人大获成功。这种幸运正像一张突然到手的王牌，国际服务公司正是这样。当年，它和另一家公司（美国通用公司）做了一笔大有油水的生意。通用公司想买下国际服务公司在休斯敦的一块地产。作为回报，通用公司把它拥有的20%国际服务公司股票送还原主。国际服务公司不但未花一文就得到了本公司的20%股票，而且还被允许在原地点继续经营原殡仪馆两年，直到在休斯敦另找到地方开设新的殡仪馆为止。

这家公司的绝妙之处是，大部分专业投资人多年以来对它退避三舍。尽管它经营出色，公司经理却不得不周游四方，恳求人们听其讲解公司的情况。这就意味着谙知内情的业余投资人可以买进必涨无疑的股票，这种股票背后有稳步上升的收益撑腰，价格也比热门行业中抢手股票的价格低得多。这可真是最佳机会：一切都在正常运转、你自己对发展情况一清二楚、收益不断增加、利润迅速增长，几乎没有债务，况且，华尔街也没有涉足。

不起眼的产品加不起眼的名称，甚至是不顺耳的名字会使股票经纪人不屑一顾。当他们听到好消息而争相购买时，则更会把股价推得更高。如果一家公司的收入大、资产负债状况良好，却又生产不起眼的产品，那就给你大量时间以低价买进。等到股票时髦起来，价格高于实际价值时，你就可以把手头的股票抛给赶时髦的人了。

2. 无人喝彩才出彩

如果这家公司没有股票分析员光临，或者没有一个分析员了解它的情况，那么，它的股票就会有赚头。林奇参观一家公司总部，一般第一个问题就是问问对方，上次股票分析员的光顾是何时之事。如果对方答是三年前，那就是林奇最开心的时候。这种情况通常发生在银行、信贷、保险等行业的公司里。因为这类公司成千上万，华尔街只不过了解其中50~100家的情况而已。

林奇一直持有默克制药公司的股票，可是很奇怪，尽管它拥有15%以上的增幅上而且持续多年，但即使这样股价还是没怎么动。直到数年后的一天默克



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

制药公司股票出现报复性上涨，而且在以后的日子里和辉瑞制药公司一起成为美国制药界的双雄，这时才成为了众多基金经理人的爱股。不消说，林奇又从无人喝彩的公司中得到很大收益。

对于一度抢手而后来又被行家们抛出的股票，林奇也有着同样的兴趣。当克莱斯勒公司和埃克森公司的股票跌到最低点时，许多人都将这两种股票抛了出去，可不久它们又都开始回升。

无人关注已经很好，若是负面关注，则更令林奇开心。很难想象有比废料处理更理想的行业了。如果说还有比动物肠衣、油污、废油更令人恶心的东西，那就是下水道和有毒废水了。因此，有一天固体废料公司经理到林奇办公室来访问，林奇颇感高兴。他们到城里来参加一个固体废料会议，会议放了不少电影和幻灯片，这的确挺有吸引力。不过，林奇注意到：平时见他们常穿蓝色全棉活领衬衣，但这一次他们却穿着印有“固体废料”的马球衬衫。除了固体废料公司的保龄球队之外，谁还会在衬衫上印这种字呢？这些人正是理想的经理人员。废料处理公司的股票已涨了800倍，当时你若买进一些的话，自然是够幸运的了。

废料处理公司比安全去污公司的前景更佳，原因是有两件不可思议的东西都与它有关：一是有毒废料，二是黑手党。人人都认为黑手党掌管了所有的意大利式餐馆、报摊、干洗店、建筑队、橄榄油厂。他们或许还会想到，黑手党控制着垃圾行业。这种奇妙的想象实在给最早购进废料处理公司股票者创造了一大有利条件。当时，该公司的股价比实际价值压低了不少。

也许，废料处理业跟黑手党有关的传闻使得那些担心黑手党会涉足旅馆和赌场业的投资人退避三舍。还记得令人望而生畏的赌场股票吗，现在它已身居每个人的买进股票单子上了。有身份的投资人曾被认为不该买卖这种股票，因为许多人认为赌场都是黑手党开的。后来，赌业收入大涨，利润剧增，人们也就把黑手党忘在脑后了。当假日旅店和希尔顿旅店公司开始做赌业生意后，买赌业股票转眼之间又成了天经地义的事。

3. 自产自销最放心

一种情况是内部知情人员自购股票的公司。获得某种股票可能看涨这类情报的最佳途径当然是看到公司的员工自己购买本公司股票。一般来说，公司的知情人员都是售出股票的人，也就是说他们买卖股票的比例是1:2.3。但是，

1987年8月至10月间，股价下跌1000点之后，知情人员中出现了买4卖1的情况。这的确让人感到欣慰，至少他们没有对自己的企业失去信心。

如果知情人员抢购股票，你就可以断定，该公司至少在6个月中不会破产。在公司内部知情人员抢购时，有史以来这种公司还没有在短期内破产的先例。

说到长期状况，就更有一层重大利益可得。一旦公司上层人物买下本公司股票，使股东得益便成了他们首先要考虑的问题，而在公司经理只领薪水的情况下，他们的首要任务则是给公司雇员加薪。由于大公司都愿给经理人员付高薪，领薪水吃饭的经理人员自然不惜代价地扩大生产，这往往会对股东不利。但是，如果经理们都买下了公司的股票，这种情况就很少发生了。

薪资百万的公司经理或总裁买进公司几千股股票当然是个好兆头。但是，如果较低层的雇员也多买本公司股票，意义则更为重大。你若是看到一个年薪4.5万美元的职工买进了价值1万美元的股票，就可以肯定这是一种很有意义的信任票。所以，我要是看到7位副总裁每人买进1000股，就会比看到总裁一人买进5000股更为高兴。如果股票价格在内部知情人员购股之后开始下跌，那你就可以用低于他们购股的价格买进，这对你来说更为有利。

另一种情况是公司回买自己的股票。回买股票是一家公司奖励投资者最简单和最佳的方法。如果公司对自己的前途充满信心，那何不像股东一样也在本公司投资呢？1987年10月20日，许多公司接连不断地宣布大量买回股票，以制止股票的下跌，这在股市处于最大恐慌之际稳定了交易市场。从长远观点来看，这些回买只会对投资者有利。

公司回买股票，买回的股票便不再在市场上流通，这样就减少了售出股票的数量，这就会对每股的收益产生奇妙的影响。这种影响转而又会对股价产生奇妙的作用。如果一家公司买回一半的股票，而其总收益又维持原状，那么，每股收益就增加一倍。

这种结果，通过降低成本或销售新产品是很难得到的。

埃克森石油公司回买股票，因为这样做比钻井产油要节省开支。如果说埃克森公司每多生产一桶石油要花去6美元，而其股票每股等于3美元一桶的石油资产，那么，它回买股票的举动就等于在纽约证券交易所的地板上发现了3美元一桶的石油。

20世纪60年代，国际乳品皇后公司在回买股票方面首开先例，但当时很少有人步其后尘。20年来，生意蛮不错的克朗、科克和西尔公司每年都在回买股票。



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

这家公司从不付红利，从不做赔本的兼并生意，但它仅以减少流通股股票数量这一着就从其收益上取得了最佳获利。如果这样发展下去，有一天市场上只会剩1000股克朗、科克和西尔公司的股票，每股价值1000万美元。

特立迪恩公司的总裁亨利·E·辛格尔顿定期以大大高于证券所出价的价格回买股票。特立迪恩股票出价5美元时，他就花7美元买回；出价10美元时，他就花14美元买回；并依此类推。这样一来，他就使股东得到不错的回报。这是特立迪恩公司充满自信的实实在在的表示，它比年度报告上那些美言佳句具有更大的说服力。

4. 独立成长要支持

公司的部门或分支脱离母公司，成为独立自主的实体，如安全去污公司脱离芝加哥皮革公司、R玩具公司脱离洲际百货公司那样。其结果常常是使投资人有惊人的利润可图。大型母公司不愿意让自己的分支脱钩之后遇到困难，因为这样会产生令人难堪的公众舆论，自然就会反过来影响母公司。因此，一般来说，脱离出来的公司资产负债状况大都是良好的，也做好了一切可能成为成功的独立实体的准备。一旦这些公司获得了独立权，新的经理人员就可以用自己的方式进行管理，降低成本，并采取可以提高短期和长期收入的建设性措施。

最佳脱钩子公司可算是美国电话电报公司解体后产生的7个“贝尔子公司”：美国技术公司、贝尔大西洋公司、贝尔南方公司、尼奈克斯公司、太平洋电信公司、西南贝尔公司、美国西方公司。虽说原先的母公司经营不佳，7个新独立的小公司股票平均利润却在1983年11月到1988年10月期间增长了114%。如果把股息计算在内，全部收入可超过170。这超出了市场数字的两倍，超出大多数现有的共同基金，甚至包括林奇的麦哲伦基金。7个小公司一松绑，就得以增加收入、降低成本、提高利润。它们垄断了所有市内和地区内的电话业务、包揽了电话号码簿上的全部生意。在美国电话电报公司的长途电话生意中，每赚1美元，这几家小公司就从中得50美分，这可真是个投资福地。

5. 别有天地藏惊喜

林奇说他是宁肯买地方小石料场的股票，也不做20世纪福克斯电影公司的

股东。因为电影公司有竞争对手，而小石料场却有自家的小天地。20世纪福克斯也明白一旦买下了沙石滩公司，小石料场也就随之而来了。

毫无疑问，当石料场股东比当珠宝公司股东要安全保险。如果涉足珠宝业，你就要跟全城、全州甚至国外的同行竞争，因为度假的旅客会从天涯海角买下珠宝带回家中。但是你若买下了布鲁克林唯一的沙砾石场，那你实际上就垄断了这个行业，加上石矿业不引人注目，你就又多了一层保护。

行家把这种企业称为“聚合”企业。不过，虽然名字不错，但却也改变不了一个事实：石料、沙子、砾石等本身几乎都是分文不值的东西。可这恰恰是奇妙所在：三样东西合在一起也不过3美元一吨。用买一个橘汁杯的钱就可以买到半吨这种聚合产品。要是你有辆卡车，拉回来可以把草坪堆满。

使石料场成为宝贵财富的是无人跟它竞争。最近的竞争对手会距你两城之遥，它绝不会往你的领地里运石料，因为单单卡车运费就超出石料的获利。无论芝加哥的石料质量多好，那里的采石场老板不会入侵你在布鲁克林或底特律的领地。石料的巨大重量决定了石料“聚合”企业是具有独家经营特点的企业，你完全不必花钱雇上十几个律师来保护企业权益。

沃伦·巴菲特起初在麻省新贝德福德买下了一家纺织厂，但他很快就意识到这不是自有天地的企业。他在纺织业干得很糟，但却由于不断在有自有天地的公司投资而为其股东创下了亿万财富。他最先认识到报纸和电视台在控制市场方面的作用，并买下了《华盛顿邮报》公司。林奇也是根据这一思路，大量买进了阿菲里亚德出版公司的股票。该公司控制了《波士顿环球报》，而《波士顿环球报》控制了波士顿各种报刊广告收入的90%。

如果说《波士顿环球报》有自己的一块小天地，那时代明镜公司就有几块独占的地盘，其中包括《洛杉矶时报》、《新闻日报》、《哈特福德新闻报》和《巴尔的摩太阳报》。甘尼特拥有90种日报，大部分是某些城市唯一的主要报纸。有些投资者早在20世纪70年代初就发现了独家报纸和有线电视专营公司的优势。由于电视和新闻行业在华尔街逐渐走俏，他们当时买下的不少股票价格都上涨了10倍。

名牌商标也是自己的天地。可口可乐、万宝路都是如此。让广大群众信任某种软饮料或某种咳嗽药可是要不惜血本的，创出一个牌子要花许多年的时间。



如果一家公司把以上5种特性都占齐，就请尽快出手，那一定是只绝世好股。

>>>恶股五种

既然有“妙股五种”，那一定也有令人碰都不碰的“恶股五种”。

1. 风光过后是凄凉

林奇说：“如果我有一种股票要避而不买，那就是热门工业中的热门股票。这种股票名声斐然，几乎每个投资人在停车场、在火车上都听过其大名。迫于舆论压力，投资人也往往买进这种股票。”是的，热门股票涨得极快，常常是一跃而起，大破股价纪录。但是，支撑这种股票的只不过是空想和热望，所以，它会转眼间一落千丈。

林奇以家用百货联号公司为例。该公司股票是热门的电话购货行业中的热门股票，16个月之内，它从3美元一股涨到47美元，又从47美元跌到3美元（分股后的股价）。对于那些在47美元时抛出的人来说，这真是天赐良机。可是，对于那些在47美元时仍然买进的人来说，这岂不是一大悲剧？须知，这种股票47美元时仍然抢手得很。收益、利润、前景都飞到哪里去了呢？这样的投资所依赖的所有安全保障只不过是一个花架子。

1981年林奇出席了在科罗拉多州召开的石油会议晚宴，汤姆·布朗是会上极有特色的讲演人。汤姆·布朗是汤姆·布朗公司的主要股东之一，而且还担任经理之职。该公司是一家众所周知的石油服务公司，当时股价为50美元一股。布朗先生先是提到了他的一个朋友曾吹嘘说要卖光他的股票（保险这一股票要下跌）。然后，布朗先生从心理学方面作了以下的评论：“你们卖光我的股票是要后悔的。你们会因此丧失汽车，丧失住房，光着屁股去参加圣诞节晚会。”布朗先生重复这些话时，引起一阵哄堂大笑，但就在以后的4年之中，该股票从50美元下跌到一美元。那位卖光他的股票的人一定因为他的明智之举而万分高兴。如果说有人要光着屁股参加圣诞节晚会的话，那必然是长期持股的一般股东。若是他们避而不买热门行业中的热门股票，或者至少在私下里多研究调查一番，他们本来是可以免遭这种厄运的。而布朗公司呢？除了一堆无用的采

油井具、不可信赖的油田和天然气田、令人惊讶的债务、入不敷出的资产负债状况外，实在是一无所有了。

20世纪60年代没有比复印业更热门的行业了。复制术成了不可思议的工业，施乐公司控制了整个行业。“施乐”变成了“复印”的同义词，这一行业必定大有前途，许多分析人员都这样想。1972年施乐公司股价达170美元一股，当时分析人员认为施乐公司定会永无穷尽地发展下去。但是，日本人干起来了，国际商用机器公司干起来了，伊斯门柯达公司也干起来了。很快就有20多家公司发明出高质量的干版复制技术，这比原先的湿版复印又强得多。施乐公司害怕了，买进了一些它根本不会经营的、与自己业务无关的公司，股票价值也下跌了84%。

2. 某某第二无出息

林奇避而不买的另一种股票是被人誉为国际商用机器公司第二、麦克唐纳第二、国际公司第二、迪斯尼第二这类企业的股票。依照他的经验，这种第二型公司几乎永远成不了真的第二。在百老汇、在畅销书单上、在国家篮球协会里、在华尔街，情况都是这样。

事实上，如果人们把一种股票称之为某某第二，这就不仅标志着效仿者的穷途，也标志着被效仿者的末路。当其他计算机公司被称为国际商用机器公司第二时，你可断定商用机器公司的日子一定十分难过，事实的确如此。目前，许多计算机公司力图避免成为商用机器公司第二，这亦可能意味着身处窘境的商用机器公司前景会有好转。

3. 盲目壮大最危险

对于投资者来说，愚蠢的扩大业务之举只有两点好处：一是拥有被兼并公司的股票；二是在由于扩大业务而深受其害的公司最终决定实行紧缩，以寻找复苏的机会。

愚蠢地扩大业务的例子不胜枚举，莫比尔石油公司扩大业务，买下了马科尔公司，而马科尔公司的业务之一是莫比尔的经理们一窍不通的零售业务，结果让莫比尔公司在许多年里大伤脑筋。马科尔公司还有一项主要业务，这就是容器公司。莫比尔后来也只好把容器公司以低价售出。莫比尔公司还为苏必利



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

尔石油公司花去大宗款额，一下就扔掉几百亿美元。从1980年的油价高峰期以来，莫比尔股票只上涨了10%，而埃克森却翻了一番。

大规模的兼并风到1973—1974年市场崩溃时宣告停止。当时，华尔街终于认识到，最优秀、最精明的企业家并非是原先想象的那种天才，最出色的公司经理也无法把他们买进的癞蛤蟆全都变成王子。

林奇辩证地说：“如果一家公司非要兼并，那我情愿看到的是它兼并相关企业。但总的来说，兼并使我感到畏怯。现在的倾向是，现金充裕、实力强大的公司总爱为兼并付过高的价钱，对兼并期望过高、对所兼并企业也就管理不善。我宁愿看到公司回买股票，这才是最有效的合力。”

4. 依赖他人难长久

如果一家公司将产品的25%~50%只卖给一家客户，那么这家公司的处境就会岌岌可危。SCI系统公司是个管理有方的企业，主要向国际商用机器公司提供计算机部件。但人们无法预测商用机器公司何时会决定自己生产同类部件，或放弃不用这类部件，因而取消了与SCI系统公司的合同。如果失去一家客户就会造成供应公司的灾难，那么林奇在向这家供应公司投资时就会倍加小心。坦汤公司等唱机公司由于对为数不多的几家客户依赖过大，因而处境也总是危若累卵。

除了取消合同之外，大客户在压价和逼人让步方面也有很大优势，这都会减少供应公司的利润。所以，做这种公司的股票生意很少有发大财的。

Biography of Peter Lynch

第七章 投资需要技巧



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

>>>认清自己

投资之前，最先做什么？林奇建议先到离你最近的镜子那儿去“照一照”。然后问自己三个问题：（1）我拥有一所住宅吗？（2）我需要钱吗？（3）我具备能使我在股票业取得成功的素质吗？第一个问题的意义在于，你向任何股票投资之前，你应当考虑买一所住宅，因为住宅毕竟是几乎所有人都努力进行的一笔好投资。你对买住宅时的精打细算，精心研究，完全可以用在股票投资上。可是有很多人在选房子时要花好几个月，但在选股票时才花几分钟。事实上，更多人在买微波炉时所花的时间比进行一笔好投资花的时间还要长。第二个问题的意义在于，你得分清楚你的年龄、性别、现状，才好有针对性的投资策略。林奇的金玉良言是：只向那些你可以负担得起损失的领域投资，勿使这些损失在可预见的将来影响你的日常生活。第三个问题最为重要。林奇觉得这些好的素质似乎应包括：忍耐，自立，简单明了，能忍受痛苦，心胸开阔，有独立判断能力，百折不挠，谦让，灵活，愿做独立的研究工作，不怕承认错误；还有，对普遍的商业恐慌不屑一顾。而就智商而言，最优秀的投资者在下限10%以上，在上限3%以下。

如果你问过自己这三个问题，然后清楚地得到了答案，那么就请开始努力开启财富之门吧。

>>>须鲸投资法

虽绝大多数动物猎食，都是先选准目标，或是奔跑的羚羊，或是灵巧的野兔。然后隐蔽一侧，趁其不备，突然出击，一举而擒之。须鲸是一种体形巨大的海洋生物，它没有灵活的身体，没有独特的武器，无法施展这种针对性的捕食方式。于是它物竞天择地选择了一种与众不同的办法。它张开血盆大口，不管三七二十一地快速地吞食数以千百万计的微小海洋生物。这种囫囵吞枣的方

式，保证他首先有足够的选择余地。然后，通过它拥有强大辨别能力的鲸须，去芜存精，选择很少的精华部分留下来，再把其余的杂质全部排除出去。

如果说巴菲特就是那种，盯住一种好股，就一辈子盯下去的猎手的话，那林奇的投资则好比须鲸捕食一样：麦哲伦强大的资金保证，让他有能力先买进一大批股票，然后经过仔细研究，最终选择一小部分优异者留下来，继续持有，其余的则全部卖出。而且，留下来的也不是永远的持有。随着市场变化、公司经营情况改变、竞争局面日趋激烈、面临新产品的挑战等因素的影响，一旦股价发生变化，林奇也会立刻采取行动。他也称这种做法叫1:10投资法。也就是说，寻找优质的股票就像是沙里淘金一样，需要做大量的淘洗，十次中能够有一次收获，百次就会有十次的收获。选股也是如此，需要做大量的准备工作，经过不断的筛选，最后获得少量的投资品种。而暂时不投资的股票可以作为储备，并作长期的跟踪。

以巴菲特为代表的长期投资家，更喜欢关注实值股和成长股，一旦买入，就长期持有。而林奇属于典型的现代派投资家。他的目标就是不错过投资良机。因此，上天赋予他一个特殊天赋：牙好，胃口就好，吃嘛嘛香，身体倍棒。不管是什么种类的证券，实值股也好，成长股也好，绩优股也好，只要是有利可图，林奇就买，一旦证券价格超过其价值就卖。在很长的一段时间内，林奇被称为“无股不敢买，无股不舍卖的换股快枪手”。

当然，对于一般投资者而言，也许像须鲸那样“通吃”股票就有些困难了。就算你有足够的资本，那在吃进之后分解与剔除的本领，也非一般人能做到的了。彼得·林奇具备这一常人所不具备的能力，在纷繁复杂和千变万化的环境中能迅速看出其中的关键所在。许多证券在他的投资组合里仅停留一两个月，而整个投资组合里的证券一年也至少翻检一次。林奇自称购买的股票如在3个月后，其中有1/4仍值得保留，就很满意了。不仅如此，在林奇经营的1400多种证券中，其中最大的100种始终占其所投资金的一半，由此可见其甄别与选择的独到功夫。

彼得·林奇又有一个“须鲸式”绝技，就是不断挖掘公司隐蔽性资产和发现其潜在价值。也就是说他可以遍觅百花丛中，寻找深谷幽兰。也可以一叶一须弥，一花一宇宙地在一朵花上发现不被他人注意的美。在他看来，任何一个产业或板块，哪怕是所谓“夕阳产业”，都可以从中找出潜在的投资目标。只要公司潜质好，股票价格合理，就可以买。国际服务公司就是一个比较典型的



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

例子。该公司在上市的最初10年间，尽管曾绞尽脑汁想引起华尔街的注意，但由于它所从事的丧葬行业，却让所有股市分析人员对这家公司退避三舍。直到后来林奇发现了它。对丧葬服务业的服务需求决定于一个无可争辩的事实：人人会死。丧葬业很明显属于增长型行业。作为该行业最大的公司——国际服务公司肯定会有巨大潜在价值。只要能赚钱，就不要有所避讳。林奇的须鲸绝技让他在国际服务公司上又是受益匪浅。

>>>组合投资法

虽然巴菲特认为组合投资会分散投资者的注意力，但林奇认为组合投资对于一般投资者还是必要的。组合投资可以有效地拉到股票投资中经常会出现的冲动和冒险情绪，从而引导投资者走向长期成功的康庄大道。

林奇总是在不停地寻找投资的机会。当一个倾家荡产公司有新产品或者营业额比去年好，或者某项政策对企业有利，他就会去购买这家企业的股票。如果总的趋势对这一企业有利，他不会像巴菲特那样只买好的，而是买一批能从中受益的公司的股票，也许是几家，也许会多达十几家。他并不一定要对一家公司进行全面深入的调查分析以后才会买它的股票。他关键是先要看好这一个行业，待这些股票升值以后，他才再一次精选出这些同类股票中最佳的公司保留下来，把差的都去掉。而且林奇也不限于某类股票或行业，成长股、实值股可以，金融业、制造业也行。林奇从不将自己的投资局限于任何一种股票和一个行业上，他要的是一个投资组合，并且是风格不同的股票，以分散那些非系统风险，在控制风险的前提下达到期限收益的最大化。因为，他认为如果投资集中于某种单一类型的股票，当这类股票价格有问题以后，投资者如不卖掉，就会失去赚钱的机会。而如果卖掉去投资自己不太熟悉的行业，往往又容易出问题。因此，林奇十分注意他的资产的灵活性和多元化，主要以投资组合来分散投资风险。

林奇经常改变他投资的方向，就像赛艇比赛一样见风使舵。因此，麦哲伦基金公司的多数股票只在林奇的投资组合中仅两个月而已，但林奇还认为也许应该翻检得更勤一些。不过，在林奇的投资组合中，他比较偏爱两种类型的股票：一类是中小型的成长股股票。这类股票在林奇的投资组合中占最大的比

例。因为在林奇看来，中小型公司股价增值比大公司容易，一个投资组里只要有一两家股票的收益率极高，即使其他的赔本，也不会影响整个投资组合的成绩。另一类让林奇钟情的股票是业务单纯的公司的股票。一般的投资者喜欢激烈竞争领域内有着出色管理的高等业务公司的股票，例如宝洁公司、3M公司、得州仪器公司、道化学公司、摩托罗拉公司等，但在林奇看来，作为投资者不需要固守任何美妙的东西，只需要一个以低价出售、经营业绩尚可、而且股价回升时不至于分崩离析的公司就行。

>>>购买股票的最佳时段

股票的买卖除了对象的选择之外，还有时机的选择。相比较来看，可以说后者的把握较前者更为关键和微妙。因为一般来说，除了极个别的情况，股价总是要升上去的，起码还要分红配息，血本无归的情况从绝对时间来看是不存在的。

但是，股票投资的目的就是企图获得高于银行存款利率等的利润，因此对于股民来说绝对时间是没有多少意义的。股票没有了买和卖，也就没有多少意义了，这样买卖之间就要十分重视时机。

林奇总结说，购买股票有两个最佳时段，其一是一年一度的岁末减税抛售时期，这是因人或企业为了减税而抛售股票，其价位较低，也容易买进。其二是在股市崩溃或股价出现暴跌、波动和滑坡的时候。这种情况，几年间或更短时间内总会出现一次的。

>>>卖出股票的最佳时段

林奇每天都进行大量的股票买卖交易，但是实际上他的持股大多在两三年以上。他曾经一再告诫投资者，买一些盈余有成长潜力公司的股票，而且除非有很好的理由，千万不要轻易卖出持股，股价下跌永远都不是一个好的卖出理由。

但是，下列情况例外：

1. 公司出问题

一旦公司的经营出现实质性的问题，持有这样的公司的股票显然具有相当



的风险，此时应该果断地卖出手中的持股，以避免损失。显然企业的经营状况仍然是林奇决定是否持股的首要指标。林奇曾持有新英格兰银行的股票，后来该银行出现问题，林奇在股价掉了一半时将其出手。

2. 股价过高

在股票市场处在上升的趋势中时，投机的气氛常使得投资者在较高的价位时追逐股票，使得股票的价格远远偏离其价值，林奇认为，此时可以把手中的股票出手。以市盈率来考量，则股票的市盈率不应该超过公司的成长速度，即如果企业的成长率为30%的话，该股票的市盈率也不应该超过30%。一旦超过就可以考虑卖出。

对于止损，市场中存在两种观点。由于各自的投资出发点不同，看问题的角度不同，所以观点也迥然不同。一种认为止损是减少账面损失的扩大，避免深度套牢的利器，是壮士断臂的英勇之举。另一种观点认为止损实际就是割肉，是把自己的股票在相对较低的价位上割肉给庄家的愚蠢行为。这两种观点代表着不同的股票市场观，代表着不同的操作风格。两者在遇到股票被套时，采取的解套策略完全不同，一种会采取止损策略，另一种会采取捂股策略。

当然，这两种观点都有其合理性，也各有其片面性，不能随意认定某种观点是错误的。林奇认为一个成熟的投资者必须全面掌握这两种策略，根据客观情况的不同，分别采取不同的应变方式。

投资者在买入股票被套后，首先面临的问题就是，必须在卖还是留之间作出选择，也就是在止损和捂股之间作出选择。林奇认为，具体的选择标准如下：

(1) 分清造成套牢的买入行为，是投机性买入还是投资性买入。凡是根据上市公司的基本面情况，从投资价值角度出发选股的投资者，可以学习巴菲特的投资理念，不必关心股价一时的涨跌起伏。

(2) 分清该次买入操作，属于铲底型买入还是追涨型买入。如果是追涨型的买入，一旦发现判断失误，要果断地止损。如果没有这种决心，就不能参与追涨。

(3) 分清这次炒作是属于短线操作还是中长线操作。做短线最大的失败不是一时盈亏多少，而是因为一点失误就把短线做成中线，甚至做成长线。不会止损的人是不适合短线操作的，也永远不会成为短线高手。

(4) 认清自己是属于稳健型投资者，还是属于激进型投资者。要认清自己的操作风格和擅长的操作技巧。有的投资者有足够的看盘时间和盘中感觉，可以通过盘中“T+0”或短期做空来降低套牢成本。

(5) 分清买入时大盘指数是处于较高位置，还是处于较低位置。大盘指数较高时，特别是市场中获利盘较多、股民们得意扬扬时要考虑止损。

(6) 分清大盘和个股的后市下跌空间大小。下跌空间大的坚决止损。特别是针对一些前期较为热门、涨幅巨大的股票。

(7) 分清主力是在洗盘还是在出货，如果是主力出货，要坚决彻底地止损。要记住：主力出货未必在高位，主力洗盘未必在低位。

(8) 根据自己仓位的轻重，如果仓位过重而被套的，要适当止损一部分股票。这样不仅仅是为了回避风险，也有利于心态的稳定。

>>>经济分析的误区

林奇说：“我每天只花15分钟作经济分析。”他指出，“在股市赔钱的原因之一，就是一开始就研究经济情况，这些观念直接把投资人引入死角。”

林奇发现因经济预测所产生的忧虑特别无用。他曾经说：“我们不作经济判断，在我们这里没有人会告诉你将出现经济衰退，不要买电子股；或是经济马上要起飞，快买柯尔开特公司的股票。1980年至1981年发生不景气之时，没有人打电话告诉过我。”

林奇注意到，人们总是问他股市与经济情势及其他一些的大问题，但是没有人能够回答。就算有人真的能够提供答案，像宝龄或柯尔开特等公司也不会受波动的影响。然而，若投资人买到体质不佳的公司，情势一片大好之时也会赔钱。他说：讨论6个月后国民生产总额的人是傻瓜，球鞋业的情形如何？这才是经济。

另外，林奇也避免使用选择权、期货和其他所谓的衍生型工具。运用它们的成本过高，获利率降低。林奇认为将原来投资于小公司的基金转入选择权市场是件可悲的事。他认为选择权市场就像是一个巨大、无用而且昂贵的赌博市场，不如将钱用来资助小型的新兴公司。尽管他承认，他投资新公司的成果并不理想。



>>>小公司大惊喜

林奇总结道：“想赚钱的最好方法。就是将钱投入一家成长中的小公司，这家公司近几年内一直都出现盈余，而且将不断地增长。”

作为投资者，显然要追求的是股票的投资价值。大企业往往是在行业内的领先者，此时市场的格局已经基本稳定，企业的份额相对固定，若要获得进一步的成长需要挤占竞争对手的份额。由于企业的高速发展期基本过去，其成长空间相对来说比较有限（与企业自身的规模来比较），其总体价值的提升就比较困难。而小企业因为可以比较灵活地经营，一旦新产品得到市场的认同，或是技术得到进步，企业的规模将得到飞速的扩张，企业的市场价值也将成倍甚至几十倍地提升。

成长性的比率是财务分析中的重要比率之一。它一般反映公司的扩展经营能力、同偿债能力比率有着密切的关系，在一定意义上也是用来测量公司扩展经营能力。因为安全性是收益性、成长性的基础，公司只有制定一系列合理的偿债能力比率指标，财务结构才能走向健全，也才有可能扩展公司的生产经营。

林奇认为成长是一个公司的重要特性，成长股也是他投资组合最大的单一类股。然而，成长中的公司绝不是他找寻的唯一目标。在任何时候都有被高估或低估的股票，形成有利的买卖机会。关于成长，成长股投资理论大师洛威·普莱斯所找寻的是在每个景气循环中都有盈余成长的公司，而林奇尤其重视单位成长的程度甚至超越盈余成长。

不过，高成长也可能起因于售价调高或高超的购并技术。因此，林奇则注重每一个季度与每一年实际单位销售量的成长。

>>>海外投资

林奇描述了他造访瑞典一家大股票经纪公司的情形。尽管在瑞典，沃尔沃汽车的地位与通用汽车在美国一样，但这家公司居然没有人参观过位于格登堡数百里的车厂总部。林奇说：如果你有胆识，你可能在外国找到便宜货，因为

当地的市场效率较低。

林奇从不拒绝在国外投资，他把国外公司与国内同产业公司相比较，然后决定是否投资。

林奇指出：你可以根据价格从事两种股票之间的套利。比如以折旧来说，你找出厂房的总账面价值，接着比较AKZO与杜邦的年度折旧率。如果AKZO的折旧率为4%而杜邦为2%，你就会知道AKZO的利润被低估了。

有一段时间，德国的公司税率高达50%，远比其他国家高。德国因此必须降低公司税，否则人们会将公司搬到赋税较低的西班牙或爱尔兰。因此，投资人可以预期留在德国的公司，盈余会随着赋税环境的改善而好转。

在瑞典，保险公司股票上市的不多。当美国保险公司获利率提高，保费上涨之时，大家都预测它们将在世界各地大赚其钱。瑞典的斯堪迪亚公司却在报纸上公布其营运不佳，国内竞争者也纷纷倒闭。在美国公司出现盈余之前，公司的股票始终没有起色。林奇抓紧机会买进，并赚了8~10倍的钱。

林奇在欧洲投资成功的比率比在美国高。在买入股票3个月后，他往往对一半的欧洲公司的表现感到满意，而在美国，则只有1/4的公司能给他带来相同的快乐。不过他说：“法国的股票经纪人非常的糟糕。若你有耐心地评估一家公司的每一个部门，你将会发觉经纪人的预测完全无法实现。他们不知从哪里变出那些数字。”

林奇最钟爱的几个国家都是其基金经理人缺乏信心，不愿投入太多资金的地区。就拿意大利来说——其储蓄率是全世界最高的国家或地区之一，几年前才开始引进共同基金的概念，必定吸引大资金投入股市。

当林奇在米兰证券交易所买进WI，那家公司将菲亚特汽车和其综合公司持股价值的40元并入公司资本。而SIP电话公司则是以其现金流量1.5倍的价格卖出。也就是说，意大利公司的股价太便宜了。

在西班牙林奇持有不少特莱弗尼卡与思德萨公司的股票。

在墨西哥，墨西哥电话公司是他中意的公司。

林奇最喜欢买美国其他投资机构正开始累积的外围股。它们之中，有些公司市值很高，会吸收大笔资金。当收购进行到某个程度，股票已经被美国人买过头，他就会退出找寻下一个目标。

Biography of Peter Lynch

第八章 “我就是股票天使”

距今200多年前，确切地说是1792年，纽约的华尔街上每天总有20多个人，聚在一起，买卖股票和债券，或替别人买卖并收取佣金。他们计算着，挥舞着手臂，不时推一下鼻梁上的眼镜。后来，他们在一棵梧桐树下成立了经纪人会，这就是纽约证券交易所的前身。又过了将近70年，到1863年“纽约证券交易所”之名正式被载进了史册。现在，这家证券交易所位于华尔街与百老汇转角处的一座希腊式巨型建筑物内。交易大厅里，许多年来，上演了无数的悲喜剧，仿佛有一个隐形的导演，在他看不见的指挥棒下，排演着一幕幕的人间悲喜剧。有人从不文一名转眼间成为百万富翁，也有许多人从金玉堂一夜间沦为街头乞丐，许多破产者因无法承受压力而只好跳楼。真道是：眼看他高楼起，眼见他宴宾客，眼见他楼塌了。转瞬间，又只落得白茫茫大地，一片真干净。

然而，沧海横流方显英雄本色，浪遏飞舟才露豪杰真容。正是在这样的环境里，才造就了许多投资宗师，炒股名家，将一章章传奇记载在铺满数字的世界里，将枯燥血腥的搏杀场面渲染得曲折离奇，看得人血脉喷张，心跳加速。

1944年1月19日的波士顿，一声响亮的啼哭，揭开了本书主人公传奇性一生的序幕。传说球王贝利婴儿时期就会反弹足球，但这个襁褓里的孩子只知道啼哭与喝奶，在他的摇篮上并没有吊着股票行情收录机的磁带，长乳牙时也没有咬过股市交易记录单。在一个无人炒股的家庭里，谁也不会想到他会取得将来那些神奇的成绩。林奇是20世纪美国华尔街最具价值、最具代表性、投资回报率最高的受聘基金经理人。是富达投资集团旗下麦哲伦基金公司的舵手，被美国金融界誉为“全球第一理财家”、“首屈一指的基金经理人”、“美国投资界的超级巨星”。投资大师纽伯格认为，林奇是当代社会最伟大的投资家之一，堪与沃伦巴菲特比肩而立。

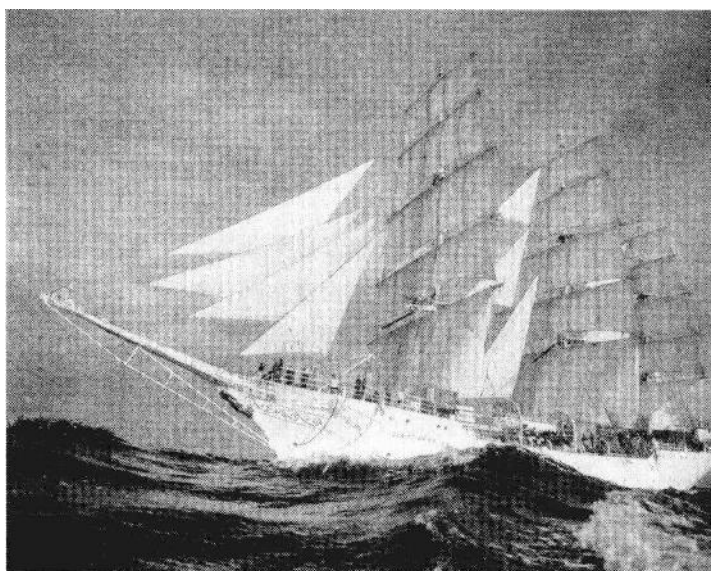
麦哲伦这个名字，其实也具有很大的象征意义。那年，当船队里仅剩的8名幸存者，齐聚在教堂里点燃蜡烛，为创造首次环球航行历史的英雄们祈祷。烛光虽然微弱，却照亮了人类文明的进程。林奇的麦哲伦也成为美国基金业里的领航员、指路灯。1978年3月31日，彼得·林奇接管麦哲伦基金10个月之后，麦哲伦基金1977年的年度报告出炉了。年报的封面就是一张详细的古代南美洲



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

海岸地图，上面标出了各个海湾和河流的名字，边上有三艘西班牙帆船，暗喻麦哲伦率领的舰队，向着好望角行驶。在随后几年里，海湾和河流上的西班牙名字去掉了，而且舰队也从三艘帆船减为两艘。封面设计越来越简单了，但是基金规模却越来越大，投资也越来越复杂。1977年之前，麦哲伦基金还只有2000万美元的规模，林奇接手以后，一路狂飙到140亿美元，成为有史以来收益率最好的共同基金。有关专家按照林奇的投资收益表来计算，如果某位投资者在1977年将1万美元交给林奇，那么，到1990年林奇退休的时候，可以还给这位投资者的是29万美元，也就是说13年间，林奇为投资者创造了29倍的收益。放眼全球投资界，这都将是一个令人瞠目结舌的纪录。

林奇出生在一个中产阶级家庭，有自己的别墅和高级汽车。小林奇在舒适的环境里，无忧无虑地度过他生命中的第一个10年。其后，随着他父亲的积劳成疾，家道就此中落。年仅11岁的林奇靠做高尔夫球童维持生活。正所谓天将降大任于斯人，逆境却培养了林奇的坚韧、聪慧、灵活、全面等一些优秀素质，对他将来走上的投资之路奠定了基础。更重要的是，他在这里寻找到了自己一生最重要的机遇，麦哲伦公司老总沙利文十分欣赏他，在



林奇掌管的麦哲伦基金公司名字源自葡萄牙航海家，因此，麦哲伦基金公司发给股东的年度报告也就采用了帆船做封面；一开始是三艘帆船，最后减为一艘。

在麦哲伦时代，航海意味着极大的冒险。然而，在林奇带领下的麦哲伦基金公司却被公认为美国风险控制得最好的基金之一。

林奇大学毕业后，他将林奇招到了自己的公司。入伍、结婚、生子、做老总，在麦哲伦，年轻的林奇如鱼得水，如牛得草，步步为营，在险峻如一线天的华尔街杀出了一条属于自己的股票天地。

多年后，他这样评价自己：我就是股票天使！

>>> 勤奋的工作态度

林奇的投资决策依据是建立在对企业认真研究的基础上,而这种方式带来的工作量是常人无法承受的:林奇每天早晨6点15分乘车去办公室,晚上7点15分又坐富达公司的汽车回家(在坐了18年的巴士以后)。他每天工作超过16个小时,连路上一直都在阅读。每天都有两三英尺厚的报告和推荐信整整齐齐地堆放在他办公室的桌子上等待他来处理。几乎每次午餐他都跟某一家公司洽谈。有时是独自一边啃着三明治,一边阅读报表。星期六他也来办公室浏览桌上的文件,仅详细阅读其中的大约5%。星期天早上在跟家人聚会前他可能也要阅读几个小时,有时甚至星期天也不能休息,这对一个虔诚的天主教徒是很痛苦的事。他和两名研究助手每个月要对将近200个公司检查一遍,假定每个电话5分钟,这就需要每周花上40个小时。他每月打电话2000次,一年出行16万公里到各地考察。连屈指可数的度假与休整,也在随时进行调研考察与下达指令,在加州度假时,他在山上的电话亭里布置买卖任务;在爱尔兰的高尔夫球场,他也要利用间隙打电话询问市场行情;他只选择滑道尽头有电话的滑雪胜地,以便于他随时可以与助手沟通;在旅生途中,他扔下妻子,只因为那个地方没有值得投资的公司……他自称只有刷牙的时候才有空。如果这些还不能直观说明的话,有人模拟了一张林奇在1988年12月的某天他可能参加的会议活动安排表,也许看起来会更加清晰一些。

7:45 詹姆士·罗森伯格——凯瑟琳·亨塞尔

8:00 大陆伊利诺斯·斯考蒂夫妇

查克·克拉夫——首席投资战略家

基姆·多尔蒂——商业服务,广告

杜格·奥根特勒——污染控制

利率市场评论

LSI逻辑系统公司

9:15 摩托罗拉

9:30 西格那

9:30 迈克尔商店



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

- 10:00 罗恩·莫罗——烟草
- 10:00 凸面计算机
- 10:30 快克地产
- 10:30 杰里克
- 11:00 路易斯安那太平洋
- 11:00 特雷代特
- 12:00 弗雷德兄弟
 - 奥普特蒂奇
 - 转换技术公司
 - 斯考蒂夫妇
 - 快克地产公司
 - 索尼克斯研究所
 - 费伊药店
 - 彼得·安克尔——金属
 - 戴夫·李普曼——药品
 - 丹·本顿——微机主机
 - 安·奈特——汽车
 - J·罗森伯格K·亨塞尔——地区银行
 - 肯·加斯曼——零售
 - 莱斯·拉维茨——化学
 - 比尔·贝克里恩——电信设备
 - 苏珊娜·库克——石油服务
 - 马克·科亨——烟草
 - 莱斯·皮尤——欧洲粮食产销公司
- 2:00 大陆伊里诺斯
- 2:30 环迪
- 3:30 奥普特蒂奇
- 4:00 安·奈特——汽车
- 4:30 韦尔斯·法戈
- 5:00 雷齐蒙
- 5:00 斯蒂夫·艾森伯格——休闲

一位曾陪他数天的证券经纪人提到，有一个国家基本上是早上10点才开始办事，但林奇坚持早上8点就考察公司。早上8点他因找不到交谈对象而火冒三丈，而平时他绝对是个温文尔雅的绅士。那天结束时，有人提议聚餐，林奇婉言拒绝：“我明天还有4个年度报告要看。”《新金融大亨》作者约翰·雷恩的调查显示，林奇走访公司，每月40~50家，一年500~600百家。而在《崛起在华尔街》一书中，林奇1982年在回答电视台主持人什么是他“成功的秘密”时说：“我每年要访问200家以上的公司和阅读700份年度报告”，“1980年我总共拜访了214家上市公司，1982年增加到330家，1983年再增加到489家，1984年略减到411家，1985年又增加到463家，1986年更是增加到570家”。不管怎样，数量够惊人的。

正所谓，不是一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香？正是99%的汗水，灌溉了成功之花。

>>>首要是在身边发现

林奇这样说：“你唯一需要做的就是发现身边值得关注的东西。因为消费者对公司新产品的接触，对公司服务的感受都是最直接的，这样最终使消费者对企业的认识和感知也是最直接的。如果大家都喜欢一种产品，那么拥有这种产品的公司，也会是一家优秀的有潜值的公司。如果你搞不准变幻莫测的股票市场，算不清升降起伏的大盘走势，那真的没有关系，你只要发现那些你和你的朋友或家人真心喜欢的公司，就足够了。我们是在投资公司而不是投资股票。”

>>>其次是靠调查研究

关于调查研究，林奇有一套独特的行之有效的做法：

- (1) 充分利用经纪人；
- (2) 打电话到意欲投资的公司查询；
- (3) 认真研究公司的活动；
- (4) 参观公司的总部；
- (5) 结识该公司投资人关系处的工作人员；



(6) 走马观花、留意观察；

(7) 阅读报告。

林奇认为调查研究一点也不难，也没有什么神秘之处。“你要做的只不过是像选择购买日用品一样用心地选购股票。”林奇这样说。关于调查研究，本书在前文中已多有细述，在此不再重复。

林奇在对公司的年度财务报告的认识上，他认为只需掌握如下“值得注意的数字”：销售比例、价格收益比率（或市盈率）、现金状况、债务因素、股息和股息的支付、账面价值、现金流量、存货、增长率、底线（税后利润）……这些财会知识在一般的专业书上都有。了解一些基本情况，才能确信某公司有发展前途，这就足够了。不过，此事并非一蹴而就，其后，每隔几个月就要再次核查这些情况。不注意这些数字是不明智的，但是过分拘泥于数字分析，掉进数字陷阱里不能自拔也同样愚昧。”

调查研究让林奇拥有了大量的第一手资料，这是无可比拟的丰富资源，也是林奇成功的立足之本。当很多业余投资者被电视或电影里的故事所误导以后，他们以为只要成为一个福尔摩斯式的分析专家，坐在连通网络的电脑前，从零星的材料里，通过阅读和思考来分析“破案”，财富自然会奇迹般的滚滚而来。林奇对此不以为然，他说：“当你去一家公司访问，所得到的信息价值，是你使用间接资料时永远也无法了解的。否则有一天醒过来你会说，我到底在这里干什么？”

所谓兵贵神速，调查之后的迅速反应，让林奇占得市场之先机。就像一位将领，在发现敌人的一丝破绽后，不再讨论、不再研究，迅速发出作战指令，以迅雷不及掩耳之势发动总的攻击，在敌人反应过来之前，已将对方撕成碎片。林奇参加某公司年会时，捕获到一个利好信息，他会在会议还未结束时，就已发出猎杀指令。

总而言之林奇的成功之处就在于他是一个实践家，而不是一个理论家。因此他不太注意也不在意宏观因素的分析，他只对某一行业，某一公司做个体的分析，从中寻找能涨10倍的“聚财物”——这就是他成功的经验。

>>>六种公司类型

1.发展缓慢型

2.稳健适中型

3.发展迅速型

4.周期起伏型

5.可能复苏型

6.资产隐蔽型

公司并非一成不变地属于某一类型。根据林奇多年观察股票行情，发现数以百计的公司开业时属于一种类型，最终又转而符合另一种类型。

你首先要明白自己寻找的是哪种股票，是发展缓慢型、稳健适中型、发展迅速型、周期起伏型、可能复苏型，还是资产隐蔽型。只要分清类型，再选准时机，那么几乎每种类型的公司都会为你带来效益，或是有效的规避风险。

抛售股票，也是有规律可循的。

>>>妙股五种

1. 平平淡淡是最真
2. 无人喝彩才出彩
3. 自产自销最放心
4. 独立成长要支持
5. 别有天地藏惊喜

>>>恶股五种

1. 风光过后是凄凉
2. 某某第二无出息
3. 盲目壮大最危险
4. 耳语股票宜谨防
5. 依赖他人难长久

此外，林奇的须鲸投资法、组合投资法、购买抛出股票的最佳时段论、海外投资理念等都是值得大家很好借鉴的技巧和方法。

很多人有这样的疑问：林奇素以选股灵活性出名，有“股票多情种”的美称。他买卖过的股票有1.5万多只，给《巴伦》周刊推荐股票时，动辄几百只甚



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

至上千只，似乎没有林奇看不上的股票。特别是在他基金经理生涯的起初阶段，换股频繁，买进卖出像走马灯似的，跟今日中国普通股民没有什么两样。奇怪的是，他成功了，而很多像他一样频繁买卖股票的人，大多数情况下是只赔不赚。

其实，对于林奇的投资生涯，要分阶段去看。在早期，由于麦哲伦基金公司面临投资者大量的赎回压力，林奇不得不频繁买卖股票以应对投资者赎回的压力。但这只是林奇基金生涯的准备阶段，这或许锻炼了林奇的选股感觉。但作者以为，林奇选股的灵活性只是表象，他的基础是勤奋地考察和研究公司。如果没有勤奋，他买卖股票的灵活性将成为他的灾难，而不是他的骄人业绩。他自己说：“我的选股方法是艺术、科学加调查研究。20年来始终未变。”所谓科学，就是要看财务报表，要作数量分析。艺术则是需要一种只可意会，不可言传的灵感。这两个方面在选股时都很重要，但过于强调任何一个方面都是非常危险的。数学分析也好、艺术灵感也好，最终还是要到上市公司去实地调查，要跟其管理层交流、对话，才可以真正懂得这个公司，才可以决定是否对其投资。

当然，林奇郑重告诫大家不要相信专家，不要生搬硬套所谓的理论和技巧来押宝。因为首先股市是千变万化的，所谓的理论只是基于之前的教训或经验得来的，对于未知的变化，它并未掌握。其次当专家改变自己主意的时候，你却可能无从知晓，因而吃亏。其实，有时候你比专家掌握的资源更多、更好。

>>>情商因素

如果说林奇认为智商不是最关键项的话，那么情商则是除了科学、艺术与调研之外的关键要素。忍耐，自立，简单明了，能忍受痛苦，心胸开阔，有独立判断能力，百折不挠，谦让，灵活……林奇列举了很多。

当你决定以后，需要的就是坚持己见的自信与勇气。林奇说：“1982年情况十分糟糕，市场降至谷底。我曾经不顾我所观察到的不利的工业形势，买下了一系列的半导体公司的股票。如果我是正确的，那我可以赚400%，而如果我错了，我顶多只会损失60%。多好的差额！大众需要进一步解放思想，他们只要想：如果你做了，你有可能赚20倍，而你充其量只会损失100%。”

而执著是林奇成功的另一重要因素。他执迷于投资。无论是在校园里谈恋爱时，他满脑子都是股票与股票市场；还是在工作后，他和妻子最甜蜜的约会就是在进出门时，打个招呼，因为他把绝大多数时间给了工作；甚至在度假时，林奇会甩开妻子，独自去调研。在林奇看来，投资是他的幸福之源，工作是他的最大乐趣。当林奇以这种积极的心态去工作时，他从工作中获得了经验、知识和信心。他的工作热情越高，决心越大，工作效率也就越高。这其中的真谛，并不是挣了多少金钱可以衡量的。的确，



◎演讲中的彼得·林奇。

在任何领域，后来的巨大成功都需要全身心的投入与奉献，我们可以毫不费力地举出很多事例来。林奇就是这些人当中的一员。伟大的成功通常总是需要执著的投入。换句话说，不管某一事业是否值得献身，如果你尚未达到热爱它已经到了除此之外不想做任何事的程度，你就难以取得伟大的成就。正如一句古老的法国格言所说，“精神的欢乐会释放能量”。

其实，如果林奇只是完成了以上步骤，他充其量还只能是位投资大师。但是接下来的一个举动，让他的人生充满哲学意味，他真的升华成为展翅的天使。正如投资大师纽伯格所说：“巴菲特和林奇是现代最伟大的两位投资家。连同索罗斯一起，我想用“天才”这个词形容他们。但是，“如果让我选择谁是最完美无缺的，整体来看，我只会选彼得·林奇。他的人品可称第一，他就像希腊神话中的大力神，在华尔街是个‘神’级人物。还有一点让我钦佩的是，他知道什么时候退出，回归家庭”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

Biography of Peter Lynch



尾声

何须惆怅近黄昏

彼得·林奇 | 全传

"Mr. Lynch's investment record puts him in a league by himself."
—Anise C. Wallace, *The New York Times*

ONE UP ON WALL STREET

How to Use
What You
Already Know
to Make Money
in the Market

1989年,林奇出版《崛起在华尔街》,此书是最受普通投资者欢迎与推崇的投资经典图书之一。图为该书封面。

More Than
One Million
Copies Sold

Biography of Peter Lynch

第一章 金盆洗手



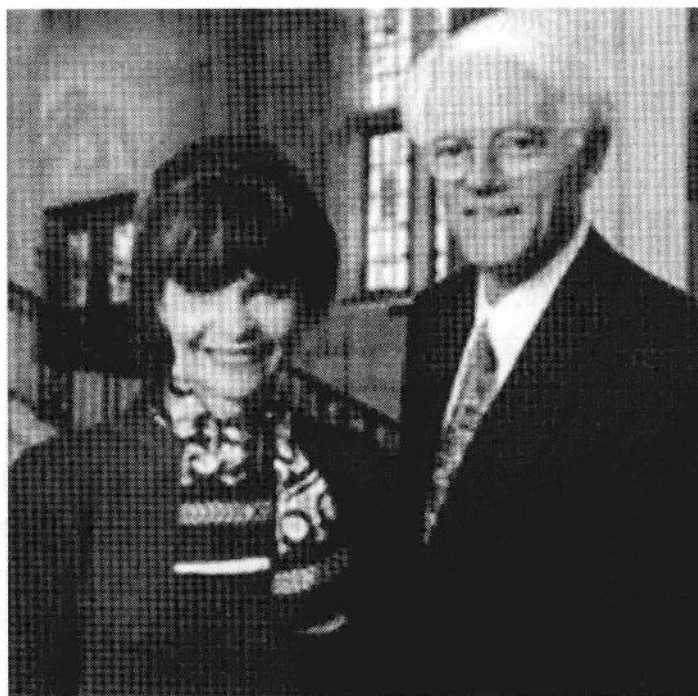
>>>生日晚宴上的抉择

1990年5月31日，林奇宣布退隐，在国际投资领域引起轩然大波，无啻于投放了一枚重磅炸弹。这一年林奇只有46岁，正是年富力强、经验丰富的黄金年代。比他年长13岁的巴菲特依然驰骋沙场，乐此不疲。而林奇同样是用13年的时间，让麦哲伦驰出港湾，扬帆远航。我们很乐意地再次诉说这一光辉业绩，甚至可以说是业内的一个真实的神话：麦哲伦基金公司管理的资产规模由2000万成长至140亿美元，基金投资人超过100万人，成为当时全球资产管理金额最大的基金。公司的投资绩效也名列第一，13年的年平均复利报酬率达30%。13年间，经林奇之手的股票超过1.5万多只，平均常年持有的至少1400多种。

然而在辉煌的业绩背后，付出的却是无比的艰辛和高昂的代价。因为这些巨大的压力，使他对于生命的价值不得不开始重新审视，对生活的重心不得不重新调整。在46岁生日吹熄蜡烛那一刻，他突然想到了父亲。父亲本有一个不错的职业，可为了家庭，他付出了高昂的代价：那是他的健康与生命。在生病后，父亲为了家庭的未来，毅然选择了更加辛劳的工作，结果却是英年早逝。家境不仅并没有因为他的努力而继续保持，反而因为他治病花费不菲，而导致家道中落，一贫如洗。他深爱的妻子不得已抛头露面赚取微薄的小费，而在别的孩子享受融融父爱的时候，林奇只能拖着弱小的身躯在高尔夫草坪上来往奔波。如果说天将降大任于斯人，必先受尽苦难的话，林奇应该宁愿有一个平凡的生活，也要与父亲同在。林奇记忆中有一段幸福时光，那就是每天傍晚守在庭院里迎接父亲下班归来，等母亲准备好晚餐，一家人坐在微黄的灯光里啃着香喷喷的面包牛排。林奇想到：父亲去世时，恰好也是46岁。

“是积聚更多的财富，以确保家庭的幸福，还是为争取家庭的幸福，而放弃多余的财富呢？”这是一个哈姆雷特式的困惑。这个古老的命题，难倒过无数的前人，也必将困扰无数的后人。林奇不是第一天思考这个问题，看着生日烛光突然熄灭，那一刻他突然顿悟。所有过去的点滴思考如涌泉般而来，恰如

醍醐灌顶，豁然开朗。从禅宗、玄学、哲学、宗教的探就中所汲取的养分，此时恰如指路明灯，照得他福至心灵。中国有句古诗：无官一身轻，有子万事足。林奇心想，账户里再多的财富对于他只是数字的概念，而枕畔妻子、绕膝子女，甚至世上需要帮助的人才他最应该关注的事。蜡烛熄灭，灯光重新打开，林奇看着活泼的三个女儿，喃喃自语：“两个男孩再加上10万股IBM的股票，也休想换走我的任何一个宝贝。”这时，他们在马布尔海德——他们很喜欢的一座港口城镇——一幢宽大的住宅内，它的外表很现代



◎林奇夫妇在马布尔海德——他们很喜欢的一座港口城镇——一幢宽大的住宅内。房子的外表很现代化，但内部装修并不完美，和众多的美国富豪一样，他们的住处并不奢华，甚至可以说比较俭朴。

代化，但内部装修并不完美。他们一直对住宅的内外保持更新，扩大空间，在他们朴素的屋子通过削、漆、钻、锤等增添了许多木结构部分。林奇的医生建议他散步——天天坚持，一小时4英里。所以，晚宴后他和卡罗琳就徒步环绕马布尔海德走40分钟，他觉得这使他气血流通，心情舒畅。今晚的散步，林奇尤为感到轻松。

就在今晚，他看似突然实则必然地作出了金盆洗手的决定。

这一消息来得是如此突兀，以至于整日精于数字运算的华尔街乃至全世界的金融同行们，都在翻查日历，看看这是愚人节的礼物，还是复活节的彩蛋。人们奔走打听，最严谨最不苟言笑的分析师们，也学着狗仔队一样，或多或少关注着这一消息。一时间各种假想漫天飞舞。有人以为他重步其父后尘身怀重症；有人以为他长期的工作致使家庭有变；有人认为他功成名就，再无动力；有人认为他心力交瘁，难以为继；有人认为他和富达的管理层出现致命冲突；



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

有人认为麦哲伦的规模变得庞大，林奇已难以驾驭；甚至有传闻说，林奇之所以退休，是由于“他从退休时开始数他自己赚来的钱，到死也数不完”。议论纷纷，不一而足。然而当《华尔街日报》的专访披露了林奇的心路历程后，所有的猜测、质疑全部化成了鲜花和掌声。可以说，从未有一个基金经理得到过这种荣耀。几乎所有人都在晚上端着一杯朗姆酒或白兰地，仰望曼哈顿上空璀璨的星空，扪心自问，自己能不能做出这样的事，即在精英会聚的行当，做到巅峰，然后又毅然地放弃。可以想象，几乎所有人都暗暗摇头，然后一口饮尽杯中之酒，又开始连篇累牍的技术分析或基础分析。然而不管怎样，很多人对林奇的举动都经历了从疑感到惊诧，再从理解到祝福的过程。很多人出于好意为林奇作了种种退休后的安排。富达基金公司的老板约翰逊建议，让林奇以一个荣誉头衔作为公司所有基金的团队领袖，同时还可以负责一个1亿美元左右的小基金。林奇过去曾参与操作的一只养老基金，也邀请他去担任高级主管。甚至还有人提议由林奇挂帅组建一个以他名字命名的价值在20亿美元左右规模的封闭基金。按照行业惯例，林奇可从这个基金得到1500万美元的年薪。

尽管林奇了解他们的好意，而所有这些都被他一一委婉拒绝。实际这些都与林奇的决定背道而驰，这些安排只不过是林奇的声誉资本化，他们都没能理解自己的真实意愿。他说，与其这样，还不如不退休。托尔斯泰提到过这样一个贪心的农夫。魔鬼答应这农夫，可以把一天内所能圈下的土地都给他。疲于奔命几个小时之后，农夫获得了好几平方英里的良田，足以使他和他的家庭世代富裕。对于财富的贪婪却使得他无法控制自己，他继续向前跑，希望最大限度地利用这次机会，直到他精疲力竭而死。林奇非常理智地说：“这是我希望能够避免的结局。”他也说出他的心声，“尽管我乐于从事这份工作，但是我同时也失去了待在家里，看着孩子们成长的机会。”林奇听说罗杰斯选择远离华尔街后，骑着摩托车周游世界的事迹。他笑笑说：与其孤身穿越丝绸之路，我宁愿为孩子剪贴成长记录簿。我们为孩子们的成长积聚了一大堆有纪念意义的记录，一直还没时间剪贴呢。

>>> 林奇法则

还记得林奇的蜜月旅行时说的话吗？在佛罗里达州，他当时就戏称自己有

“林奇法则”，他认为股市总是随着自己人生的重要转折点，而发生较大的变化。年轻的林奇只是一时戏言，没想到竟然“一语成谶”。卡罗琳曾鼓励他说：全世界都将说起你的林奇法则。这句话现在也应验了。

在林奇退休后，人们总算可以在回首时清晰地发现这条神奇的轨迹。

1944年1月19日，林奇出世，就在这一天，道·琼斯工业平均指数下跌了，并且婴儿林奇在医院7天，指数就下挫了7天。这就是后来人们广为熟知的“林奇法则”的第一次出现。当然了，那个时候的彼得·林奇并不能为此提出任何疑义，所以，林奇的出生就权当做林奇法则的最早例证吧。

1955年7月7日，林奇来到布雷·伯雷高尔夫球俱乐部当球童，这一天道·琼斯指数，又是微量下跌。

1966年9月，林奇返回学校时，道琼斯指数跌到800点以下。

1968年5月8日，林奇结婚，在他蜜月的第一周，道·琼斯指数下跌393点。这也就是林奇在佛罗里达的旅馆里，第一次以开玩笑的口吻，提及了林奇法则。在这之后，林奇本人或许都忘了这一玩笑，然而充满紧张刺激的投资史上，却从此留下了一道令人惊异的法则。

1974年6月，林奇由麦哲伦公司研究部副主任擢升为主任一职，道·琼斯指数连跌3个月，下降了250点。

1977年5月，林奇出任麦哲伦公司的总经理，股票指数在其后5个月内，下挫近百点。

1987年夏天，是林奇职业生涯最辉煌的时刻，得意之余，他写了《崛起在华尔街》一书，当时号称“全美第一畅销书”。就在与出版商达成出版协议之后不久，股市又开始下跌。

1990年5月31日，林奇宣布退休。之前非常欣欣向荣了很长一段时间的空头市场，突然崩溃，股市纷纷下跌。长期的牛市崩溃了，再次印证了林奇的奇妙预言：他的一生（至少前半生）都和股市紧密联系在一起，只要他有所变化，股市必然下跌。这使不少权威人士评论林奇充满远见。然而颇有趣味的是，林奇本人却并不引以为骄傲，反倒坚持认为，股票市场从长期看总是会上升的。果然，此后不久，在华尔街的专家们还沉浸在自己预测熊市来临如何准确时，一波史无前例的大牛市展开了。道·琼斯指数在10年里持续走强，从2400点上涨到了11000点，这使得又一大批专家在活着的时候，就集体参加了自己名声的葬礼。



这个所谓的“林奇法则”似乎充满玄机，以至于不少人趋之若鹜地把它当做“达·芬奇密码”来解读。其实这只是一种人为潜意识所营造的巧合而已。股市起起落落非涨即跌，这是唯一守恒的规律，而若在绝对公平的状态下，除了上帝本人，谁也不知道下一刻的真实走势。人们也只是通过基础分析和技术测算，来无限接近下一刻的真实，猜对和猜错的概率各占50%，比用一块小石子投向写满公司名字的大屏幕的成功概率高不了多少。林奇本人就说过：“就算是一个运行良好的公司，也会因一场突如其来的莫名其妙的大火，而跌入低谷。”因此，与其徒劳的研究所谓的规律，不如老老实实学习林奇的投资技术。毕竟，在前8次股市危机里，每一次都是以股市的重新上升而使他大获其利。这才是林奇的真正本事。

>>>山中岁月

职业投资生涯结束，林奇以46岁正当壮年的时光，退隐山林，还是让人有些扼腕叹息的。然而林奇的山中岁月却又是多彩而又丰富的，他以实际行动，告诉人们最美不过夕阳红，何须惆怅近黄昏？

林奇遵守退隐时的诺言，不再对共同基金的巨额资产负责，但仍是证券界的公众人物。他担任了富达公司的副主席和发言人，频频出现在某些商业场合；鲁凯瑟的电视节目《华尔街一周》再次请他亮相；《巴伦》杂志选股年会，依然邀请他参加。他受到大家的关注还是一样的多，尽管他已不再从事对共同基金具体的管理工作了。

他成了一个个人投资者，著书立说，并投身天主教事业。他的名字是一块金字招牌，不仅在金融界，在慈善界也是赫赫有名。他利用自己的影响力，成功地为慈善事业筹集了不少资金。他的主要精力放在两个基金上面，一个是为世界范围内贫困或战乱地区提供药品和医疗援助的“美国慈善基金”，另一个是专门为不幸的孩子们提供受教育机会的“内部城市奖学金”。平常在家教导自己的子女之余，他也为波士顿郊区家境贫困的孩子，提供学业上的帮助。他积极地投入波士顿地区的天主教体制之中，到处筹集资金，让布衣子弟也能接受私立学校的良好教育，这是他以前一直想做却没有时间做的事。每每看到这些孩子勤学苦读时，他总是不由得想到自己孩提时的日子，不禁莞尔一笑。

退休前后的林奇以其丰富而成功的个人经历，致力于为投资者写作，共出版投资专著三本，分别为《崛起在华尔街》（千禧版译名为《彼得·林奇的成功投资》）、《战胜华尔街》以及《学习致富》。他的名字具有无比的魅力，他的新书在世界各地都引起了反响。人们都知道他的丰功伟绩，在此期间，《时代》周刊称他为“第一理财家”，《幸福》杂志称誉他为“股票投资领域的SUPER STAR”。在金融界人士中堪此殊荣的屈指可数。这些又自然会引起读者莫大的兴趣，一时间洛阳纸贵，读者如潮。在这些书中，他扮演着一个证券市场不可多得的角色，向美国的个人投资者提出无数金玉良言。同时，他还负责指导好几位富达投资顾问公司的年轻新秀，为公司培养接班人，输送新鲜血液。里奇·范亭成了富达成长基金、富达清教徒基金的基金经理；丹尼·弗兰克经营特殊事件股票基金；乔治·努伯经营海外基金；鲍勃·斯坦斯基接收成长基金；威尔·丹尼夫负责反向基金；杰夫·维尼卡负责麦哲伦基金。在维尼卡后来因为一次投资失误，挂冠而去后。鲍勃·斯坦斯基后来也成为麦哲伦舵手，更是从他身上获益良多。更多的时候，人们从林奇身上又看到沙利文的影子。

成绩对于林奇来说，早已成为昨日黄花，那是让别人景仰，让自己偶尔回顾的东西。这时巴菲特还在把赚钱当做乐趣，并乐此不疲将一生耗在上面。不几年后他已成功超越比尔·盖茨，那位微软的创始人，当时已盘踞世界首富的宝座长达数年之久。索罗斯这时正窝在老巢里，暗中联络一批国际炒家，酝酿着将来会在世界的东南角掀起惊天巨浪的阴谋。他从高层面玩弄美国货币与金融政策于股掌之中，甚至把制造金融危机，造成数以万计的人倾家荡产当做一种人生乐趣。每一个人的生存状态，取决于很多因素，因此无可厚非。而各人的人生境界也无法区别高下前后，但林奇的选择似乎更耐人寻味。他告诉那些对金钱的追逐恰如嗜血动物的一些同道，生命中还有一些更重要的东西需要去寻找。该出手时动如脱兔，全力以赴；而该收手时收手，静若处子，取重若轻。他留下的背影值得所有人认真回味。

更多的时间，林奇的身影不再孤单出现。曾经，林奇愧疚地说过：“我做梦梦见的都是股票，而不是我的妻子。我和卡罗琳最浪漫的约会，也不过是在开车进出门时打一个照面而已。”还好，现在他有足够的机会去偿还这笔情债。现在度假，他再也不用考虑奥地利是个好地方，因为美国开市前正是奥地利的下午；或是新罕布什尔州的巴尔沙姆是最喜欢的滑雪胜地，因为那儿每条雪道尽头都有电话。现在再也心无旁骛了，在和妻子漫步在夕阳下的棕榈林时，他



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

还是常常爱引用莎士比亚诗一样的语言，以示自己对妻子的心意。他们还是常常谈起那辆破旧的老福特车，老夫妇俩互相打趣，笑成一团。尽管在他们相恋不久后，林奇就用从飞虎航空公司赚来的钱，更换了一辆新车。然而他们似乎对第一次的东西，总是保持着最长久的怀念。孩子依然是他们的精神支柱，现在他有更多的时间指导她们的学业，陪着她们去商场、乐园，而不仅仅是为了作实地考察。办公室墙上排的稍有些歪斜的孩子们的照片，早就可以收回了，现在他不用在百忙之中，通过偶尔瞄一眼照片，来提醒自己与她们同在了。现在，每道过晚安后很久，他还悄悄来到小女儿的房间，看着那张沁在甜甜的酣眠中的面孔，这位父亲终于长舒一口气，庆幸自己作对了选择，没有失去生命中另一些更重要的东西。一次，一位朋友对林奇说，他自己也有三个女儿，而他很满意时，林奇不厌其烦地再次微笑着表达了他的观点：“两个男孩再加上10万股IBM的股票，也休想换走我的任何一个宝贝。”

而生命的意义显然还不在于此，一旦全身心地投入生活以后，一扇曾经关闭的门，逐渐向林奇打开。有了足够的金钱、圆满的家庭后，我们还需要什么？林奇开始从小我中升华，他把目光投向了更广阔的生命空间，开始了他们夫妇的慈善之举。就在2006年，曾经的世界首富，微软创始人，比尔·盖茨表

◎林奇基金向查理河溜冰场捐赠 50 万美元，图为查理河溜冰场设立挑战奖的庆祝活动，卡罗琳和林奇夫妇正在切蛋糕。



示，到2008年7月，他将把全部时间用于比尔和梅琳达·盖茨慈善基金会，他将开始进行促进全球范围的健康和教育计划。在新闻发布会上盖茨向记者说：“目前我的角色的变化我认为不是退休，这是我优先选择的一个重新安排。”盖茨说，当他2000年以自己妻子的名义设立比尔和梅琳达·盖茨慈善基金会的时候，还没有意识到世界上存在的一些严重问题，比如全球健康和教育问题。这个基金会现在已经成为世界上最大的慈善基金会，总资产达到291亿美元。盖茨说，我们的基金会正考虑投资国际公共健康，尤其是发展中国家治疗艾滋病、疟疾以及肺结核等项目。在美国，他已经投入大量资金重新调整教育以及公共图书馆项目。同年，沃伦·巴菲特在纽约公共图书馆签署捐款意向书，正式决定向5个慈善基金会捐出其财富的85%，约合375亿美元。这是美国和世界历史上最大一笔慈善捐款。巴菲特准备将捐款中的绝大部分、约300亿美元捐给世界首富比尔·盖茨及其妻子建立的“比尔与梅琳达·盖茨基金会”（本书前文描述过一个他们三人合影的场景，就是因为此事接受采访时所摄）。“我不是对王朝财富的热衷者，特别是当世界上60亿人还比我们穷得多的时候。”巴菲特这样评价自己的义举。比尔·盖茨则在旁边点头微笑。从当年的美国“石油大王”洛克菲勒和“钢铁大王”卡内基，到当代的盖茨和巴菲特、林奇，在美国，关心慈善事业，捐献大笔善款，早已成为富豪们义不容辞的一项义务。正如盖茨本人曾说的，巨额财富对于他来讲，“不仅是巨大的权利，也是巨大的义务”。如何用好财富，也成为富豪们的一项责任。他们热心慈善事业的义举，背后则是社会文化的影响。首先，在美国富豪中，慈善是一种传统。对于富豪们来说，当财富累积到一定程度，财富本身也就只剩下一个数字。与其守着这个数字，还不如让这个数字发挥更大的作用。许多富豪认同卡内基的名言：“在巨富中死去，是一种耻辱。”他们都把回馈社会、帮助穷人作为自己的一项义务和道德要求。其次，富豪们更看重积极奋斗的精神。对于这次捐出大笔财产，巴菲特就表示，他的子女们并没有感到失望。因为对于许多美国人来说，他们更看重积极奋斗，白手起家，经历失败和成功。即使是亿万富翁的子女，许多人并不看重家族的财富，他们年轻时仍喜欢靠自己打工挣钱来赚取生活费。再次，国家和社会的鼓励机制。在美国，政府对超过一定限额的遗产要征收遗产税，对于富豪捐助慈善事业，则有一定的税收减免政策。而从社会层面来讲，为慈善事业捐助所带来的美誉度，也鼓励更多富豪向慈善事业慷慨解囊。当然，并不是每一个富豪都有慈善之心。对于盖茨热心慈善事业的义



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

举，有美国人曾这样评价：“他将让那些醉心于购买飞机、游艇、豪宅供个人享乐的暴发户们汗颜。”

中国一位作家描述过有钱之后的心路历程：吃喝玩乐修祖坟，上完大学搞慈善。作者分析中国、印度的大部分新贵还停留在修祖坟的阶段。希望林奇的表现，能对他们有所帮助，促使他们早日修炼到更高的境界。

Biography of Peter Lynch

第二章 畅销书作家



>>> 《崛起在华尔街》

《崛起在华尔街》(One Up on Wall Street), 尽管1987年就与出版商达成了出版协议, 但由于当年的大股灾, 书还是拖延到1989年才付梓问世。该书一经出版, 曾被誉为“全美第一畅销书”。这本书在美国多次重印, 销量超过百万册, 并且在千禧年再版, 并改名为《彼得·林奇的成功投资》。尽管时间已经过去了10多年, 市场发生了重大变化。现在基金变化非常快, 竞争太激烈, 今年排在前10名的基金, 第二年肯定进不了前10名了。85%的基金都会跑输给大市, 即输给标准普尔500指数(全美最好的500家企业), 再也不是当年任由麦哲伦公司叱咤风云的年代了。但林奇却坚持认为, 他对普通投资者的建议依然有效, 依然能对希望从投资股市中获利的人有所帮助。

该书开宗明义: “笔者是职业股票投资人, 愿通过本书与读者分享成功的秘诀。不过本书所要阐述的最重要的法则就是: 切不可轻信职业投资人! 20年从事股票业的经验使我确信, 每个普通人在选择股票时, 只要用其正常智力的3%, 就会干得不比华尔街专家们差, 甚至可能更出色。”

与其他专家截然相反, 在林奇这本书中, 他既没有使用高深的技术语言, 也没有提出深奥的理论, 凡是有中学文化程度的读者都不会发生阅读障碍。书中通过常识性的东西告诉中小散户, 即使没有富有的金钱和良好的专业教育, 哪怕同时也不具备职业投资者的信息和技术资源, 但只要通过关注自己的周围, 以投资为副业也一样可以得到良好的回报。

林奇的建议, 看上去都十分浅显。对于那些定量性的技术分析和稀奇古怪的理论, 林奇斥其纯粹是“认为鸡叫导致了日出”。

他还建议, 作为投资者, 投资行为要针对公司而不是市场, 要充分利用个人所了解的信息来获取收益。投资者完全可以忽略短期波动, 并尽量寻找那些还没有被华尔街发现和确认的机会, 因为普通人常常会比那些职业投资者提前几年关注到本地的优秀企业和产品。一年总会有两三次遇到有良好前景公司的机会, 一旦发现要及时抓住, 同时又不要过于贪婪。在其他条件相同的情况下, 小公司比大公司机会更多。

其实，隐藏在这些简单的老生常谈的背后，林奇告诉我们的是：不要随大流，要走在别人前面；不要迷信专家，要相信自己的研究；不要等别人来确认，要相信你自己的判断。只要你控制好你的盲目情绪，加上足够的耐心，一样能够成功。而不一定非按林奇的策略去投资，毕竟林奇虽然创造了一个奇迹，但并不是唯一创造过奇迹的人，没准下一个奇迹就是你。对于找寻值得投资的股票，林奇往往是从生活中和身边的事情开始，其主要思路就是产品—上市公司—股票这个顺序。从生活中发现的畅销产品挖掘出能够上涨几倍的潜力股票正是林奇的强项，也是其草根企业调查文化的典型模式。当然，这和美国的上市公司达到上万家，几乎每一种产品后面都有上市公司的背景有关。虽然国内还没有达到我们生活中使用的每一种产品都有上市公司背景这种程度，但是类似的线索还是不少的。

关于如何寻找赚钱的股票，林奇还有很多独特的方法，比如他将上市公司分成6种不同的类型：发展缓慢型、发展迅速型、稳健适中型、可能复苏型、周期起伏型、资产隐蔽型。这6种不同类型有着不同的特点和投资方法，而且林奇对不同类型公司股票的预期收益也不同。这是一种相当简单的分类和框架模型，这种模型的好处就是会减少投资者对不同类型股票的不切实际的期望。比如，如果你持有的是缓慢增长型的股票，那么就不应该指望它会有多么了不起的表现，相反，如果你持有的是快速增长型，那么就不应该轻易地将其卖出。

还有就是每一个投资者都无法回避的上市公司财务报表的分析，林奇对此作了一个简单的财务讲座，并对投资者应该关心的每一种著名数字作了详细的案例分析，这样投资者就不会再对厚厚的上市公司报表无从入手了。

“会买的是徒弟，会卖的才是师父。”这是国内非常流行的一句股谚，这说明了如何卖出股票的重要性。对此林奇根据股票的六种不同类型，详细列举了何时应该卖出，何时应该持有的详细依据。当然，跟如何选股一样，我们不能照本宣科，对于这些方法要分析林奇得出结论的依据，并根据国内的实际情况灵活应用。

更触动人心的部分是林奇对组合投资的宣扬。随着巴菲特集中投资理念的盛行，很多投资者已经对分散风险和组合投资嗤之以鼻，不过也有不少人还是认为对于一个普通投资者来说，组合投资是非常必要的。组合投资可以有效地控制股票投资中经常会出现的冲动和冒险情绪，从而引导投资者走向长期成功的道路。



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

一位股民明确表示要感谢林奇写的这本《崛起在华尔街》。他的第一桶金是靠着这本书淘来的。他当时遇到这样一个情况：武汉石油公司有1400多万流通盘的股票，每股收益0.35元，财务状况良好，如何正确估计它在市场的价格？这个问题既简单又复杂，如果它仅能在武汉柜台市场（20世纪90年代中期武汉有个独立的柜台市场，仅限于在武汉的股民交易）它的价格也就2元左右；但如果在全国的市场来说它的价格就比较难确定，如果是老股，当时这样的股票在深圳和上海两个市场大概在10~15元左右，如果是新股上市应该在15元以上20元以下，但如果行情火暴则应该在20元以上。1996年12月10日上市的当天，它开盘价是16元，最高24.8元，他在24元以上将持股成本在2元左右的武汉石油全部抛出，结果赚了10多倍。当时他还买了武汉塑料（2元买，21元卖）、武汉中百货（2元买，16元卖，复权后上涨2~3倍）和武汉中商（4元买，38元卖，复权最高到过50元）等历史遗留问题的柜台股票，这些股票就是他淘的第一桶金。这位股民自问为何判断准确而又坚守到底的呢？他回忆说：林奇在《崛起在华尔街》中谈到他人生买的第一笔股票是飞虎航空公司股票，当时每股7美元（1963年），因为越南战争，两年后飞虎航空公司股票的股票涨了5倍每股到30多美元。他当时就想，他的股票因为越南战争在两年时间涨了5倍，那么这些历史遗留问题的股票会不会因为两年后到全国市场上市而涨5倍呢，这个成功案例激发了他的思考，让他获得了成功。

有一位国内资深投资人说：这本书至今是我案头必备！在这本书里，林奇告诉我，买股票要看公司的基本面（关于这一点，对于中国股市而言不太具备参考性，财务上陷阱太多，一般人根本不可能具备刘姝威和贺宛男那样的火眼金睛。不过我们可以分析公司所处行业的基本面）；要买成长性良好的公司的股票；当你喜欢的股票价格下跌25%后你应该买进而不应该卖出……林奇旗帜鲜明地反对短线炒作，他说：“人们在自己的住房问题上精明强干，但在自己的股票买卖上却愚昧不堪。”这样精辟的比喻，在书中比比皆是，因此这本书也极具可读性。有人甚至认为它是经济领域的《万历十五年》。

>>> 《战胜华尔街》

专家和大师的区别是，大师总是能够把复杂的事情用简单易懂的通俗语言来解释清楚。对于股票投资这种入门门槛比较低的行业来说，国内的、国外

的、技术的、基本的，各类专家可谓数不胜数，不过真正说到大师，相信彼得·林奇的名字是不会被遗漏的。

尤其是一本《战胜华尔街》（*Seating The Wall Street*）道尽了彼得·林奇的全部投资智慧。

《战胜华尔街》是林奇专门为业余投资者写的一本林奇股票投资策略实践指南。这本书既是一个世界上最成功的基金经理的选股回忆录，又是一本难得的选股实践教程和案例集锦，精选了21个选股经典案例，涉及零售业、房地产业、服务业、萧条行业、金融业、周期性行业等。这不仅是林奇选股的具体操作，更是分行业选股的要害指南。本书还归纳总结出25条投资黄金法则，作者林奇用一生成功的经验和失败的教训凝结出来的投资真谛，每一个投资者都应该牢记于心，从而在股市迷宫中找到正确的方向。

本书最重要，也是最精彩的部分，是第4~6章，这是林奇管理麦哲伦基金公司13年的投资自传。

在这一部分，林奇回顾了从1977—1990年自己管理麦哲伦基金公司的传奇历程的三个阶段：从0.18亿到1亿美元的初期、从1亿到10亿美元的中期以及从10亿到140亿美元的晚期。这部分让我们明白了林奇之所以能够连续13年战胜市场的三个主要原因：

1. 林奇比别人更加能够吃苦

林奇每天早晨6点5分就出门；一天要看的资料有3英尺高；几乎每天晚上都要加班到很晚才回家；连周六也要待在办公室看资料，而不是在家陪妻子和女儿；甚至晚上睡觉做梦梦见的也是股票而不是妻子。

2. 林奇比别人更加重视调研以获得第一手资料

林奇对上市公司的访问量（包括上市公司到富达访问、林奇到上市公司实地访问以及参加投资研讨会）逐年上升，1980年214家，1982年330家，1983年489家，1984年411家，1985年463家，1986年高达570家。林奇发现，如果长此以往的话，即使用上所有的周末和假日，他平均每天也差不多要访问两家上市公司。林奇最强调的是对上市公司进行深入的调查研究：“你自己不对上市公司进行调查研究，进行仔细的基本面分析，那么拥有再多的股票软件和信息服务系统也没有用。”



3. 林奇比别人更加灵活

林奇强调：“在选股上，灵活性是关键。因为股市上总是能找到一些价值被低估的公司股票。”林奇从早期的重点选择小盘快速成长股，到后期重仓投资大盘蓝筹股，尤其是汽车公司这样的周期股，并进军海外市场、投资外国上市公司股票，林奇不断根据市场情况以及基金规模情况灵活调整自己的选股策略。同时，林奇从早期的频繁买卖换股，到后期的长期持有，不断灵活调整自己的投资组合管理策略。

本书最实用的部分，是第7~21章，这是林奇特意为投资者提供的21个选股经典案例，可以说是林奇选股的具体操作指南。

他用占全书一半多的篇幅，记录了1992年自己在《巴伦》周刊推荐的21只股票的选股过程，其中包括给上市公司打电话、思考、计算等。其中最详尽的是第18章对房利美的分析。

这一部分的重要意义在于，林奇讲述了他从麦哲伦基金公司经理的位置上辞职以后，作为一个业余投资者，他本人具体是如何选股的。此外，林奇也用实际案例告诉我们，对于零售业、房地产业、服务业、萧条行业、金融业、周期性行业等，分别应该抓住哪些要点。

在这本书中，林奇之所以用这么长的篇幅来描述自己作为基金经理的选股过程和选股案例，是想告诉大家：“选股根本无法简化为一种简单的公式或者诀窍，根本不存在只要比葫芦画瓢照着做一用就灵的选股公式或窍门。选股既是一门科学，又是一门艺术，但是过于强调其中任何一方面都是非常危险的。”林奇这样总结他的选股方法：“我选股的方法是，艺术、科学加调查研究，20年来始终不变。”

也许有些人会说：一个人的时间精力是有限的，如果按照林奇说的那样，进行详细的阅读分析和大量的调查研究，那么选股数量简直太少了！

林奇告诉我们，选股成功并不在于多，而在于精：“作为一个业余选股者，根本没必要非得寻找到50~100个能赚钱的好股票，只要10年里能够找到两三只赚钱的大牛股，所付出的努力就很值得了。资金规模很小的投资人可以利用‘五股原则’，即把自己的投资组合限制在5只股票以内，只要你的投资组合中有一只股票上涨10倍，那么即使其他4只都没有涨，你的投资组合总体上也能上涨3倍。”

看过林奇的上一本书《彼得·林奇的成功投资》，你会明白选择一只大牛股对你的投资组合有多么重要，你会知道自己能够学习到的林奇选择大牛股的方法是什么。而看过林奇这本《战胜华尔街》之后，你会明白林奇本人在管理麦哲伦基金公司时是如何选择出一只又一只大牛股的，你还能看到林奇辞职后作为一个业余投资者如何选股的21个详细经典案例。可以说，彼得·林奇的这本《战胜华尔街》，既是一个世界上最成功的基金经理的选股回忆录，又是一本难得的选股实践教程和案例集锦。

林奇在讲述自己选股心得的过程中，还总结出了20多条投资法则，并在本书最后归纳为“25条黄金投资法则”，这些都是林奇用一生成功的经验和失败的教训凝结出来的投资真谛，每一个投资者都应该牢记于心。相信这些林奇用自己一生的选股经历，手把手教你如何正确选股、如何避免选股陷阱、如何选出涨幅最大又最安全的大牛股，肯定能够帮助你在股市迷宫中找到正确的方向。

林奇之所以用心良苦地把自己一生的投资经历和具体的选股过程，毫无保留地公之于众，是想告诉我们，在选股上，业余投资者只要能充分利用自身的相对优势，在选股方面就完全能够比华尔街的专业投资者做得更好。

本书是投资者必备的国际畅销书。作者用浅显生动的语言娓娓道出了股票投资的诸多技巧。作者向广大的中小投资者提供了简单易学的投资分析方法，这些方法是作者多年的经验总结，具有很强的实践性，对于业余投资者来说尤为有益。特别是他继承了上一本书的优点，没有深奥的理论，让一窍不通的投资者也能心领神会。

>>> 《学以致富》

读过彼得·林奇的第三本书《学以致富》的人，总会不由得想起梁启超《少年中国说》中那段慷慨激昂的文字：“故今日之责任，不在他人，而全在我少年。少年智则国智，少年富则国富，少年强则国强，少年独立则国独立，少年自由则国自由，少年进步则国进步，少年胜于欧洲，则国胜于欧洲，少年雄于地球，则国雄于地球。”“少年富则国富”与《学以致富》的思想特别吻合。



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

首先，投资教育要从娃娃抓起。讲“学以致用”，国人觉得理所当然，但像彼得·林奇那样提倡“学以致富”，恐怕很多人在观念上难以接受，至少在公开场合说起来不那么理直气壮，生怕别人说“财迷”、“庸俗”、“没文化”、“境界低”。其实在力行社会主义市场经济的当今中国，投资理财事关百姓幸福和国家富强的的大体，提倡“学以致富”、“投资教育要从娃娃抓起”显得尤其重要、尤其迫切。

越早投资，复利增长的威力就越大。林奇认为“时间就是金钱”这句话应该改为“时间能够赚钱”，让金钱和时间来为你卖命，你可以轻轻松松地享受成果。遗憾的是大多数人到了“哀乐中年”才想到去投资，甚至下岗、退休后才去“炒股”，已白白耽误了不少“让钱帮你赚钱”的宝贵时光。所谓“早行动，早受益”也。

巴菲特是少年投资的好榜样。他比别的孩子更早懂得金钱的未来价值，“我是从7岁开始的，之前的时间都浪费掉了。”当他看到店里卖的400美元电视时，他看到的不是眼前的400美元价格，而是20年后400美元的未来价值。所以他宁愿投资股票，也不愿意买电视，不随意购买不必要的物品。

10岁时，巴菲特开始在他父亲的经纪人业务办公室里做些与证券相关的工作。并且已经查阅了当地图书馆里所有有关投资方面的书籍。11岁那年，巴菲特买进第一只股票，开启了持续至今67年的传奇投资生涯。但他似乎还不知足：“我心中一直有这样一种遗憾，那就是我没有早一点开始从事股票投资。”这番话真令我辈顿生罪恶之感：我们已经浪费了多少年啊。对我们的下一代，建议诸位“富爸爸”一定要从胎教开始，从零花钱开始培养投资意识。

其次，节约的人最终将拥有奢侈品。美国优秀基金经理坦普顿的投资第一定律是：节约的人最终将拥有奢侈品。节约的人才能积累财富，而财富积累给所有人都带来幸福。这不仅适用于个人和家庭，也适用于企业、国家和世界。

坦普顿认为，“节俭致富的道理也可以通过学习历史知晓。一国的民众如果非常节约，这个国家很容易繁荣富强。如果这个国家的民众非常挥霍，这个国家很容易陷入贫困之中。70年前，美国人因节俭而闻名”。

勤俭是中华民族的传统美德。唐代诗人李商隐的警世名句“历览前贤国与家，成由勤俭败由奢”道出了勤俭的极端重要性。投资教育应从节俭开始，节俭才可能储蓄，储蓄才有资本投资。养成简朴、节俭、储蓄的生活方式是投资的重要基石。换言之，“节俭—储蓄—投资”三步曲，是通向财富、幸福和强

盛的阶梯。

巴菲特的黄金搭档、投资大师查理·芒格年少就学到并一生恪守的原则：支出小于收入，省下钱来作投资。看似稀松平常，却是他成功的不二法门。

第三，不懂交通规则别开车上路。从2005年开始的沪深大牛市的赚钱效应，极大地鼓舞了国人的投资理财意识，但不幸的是，最近半年的大调整又使很多人付出惨重代价。原因是相当大一部分投资者没有经过认真的学习准备，就一窝蜂地盲目投资，无意中充当了“马路杀手”的角色——“不懂交通规则就开车上路”。

这本《学以致富》正是投资的“安全驾驶培训教材”。彼得·林奇用一种外婆跟你讲故事的方式，将资本主义在美国的发展、股市的风云变幻、投资的概况、选股的实务等投资的基础知识向你娓娓道来。难怪沃伦·巴菲特要说：“如果我要送我孙子生日礼物，我就买这本书给他们！”

书中最有意义的，应该是林奇的投资“交通规则”——一些重要的投资理念、投资原则和投资经验。举例如下：

(1) 尽早投资不必等。最好的方法是趁早储蓄，尤其当你还住在家里。你的父母还养你的时候，是人生花钱最少的阶段，你赚的所有钱都可以拿去投资。

(2) 长期投资好股票。人们总是不断寻觅打败市场的秘方，这个真理却远在天边近在眼前：“买一些有盈余成长潜力的公司股票，而且除非有很好的理由，千万不要轻易卖出。其中股价下挫永远都不是一个好理由。”要像对待婚姻一样压上你对股票的忠诚度，“如果你精于选股，但却是个机会主义者，最后充其量你也只是一个平庸的投资人”。

(3) 只买纯粹的股票型基金。如果你选择基金替你赚钱，而且是长期投资，就该避免投资所有的债券型和混合型基金，只买纯粹的股票型基金。因为在过去90年中，有80年股票的表现超越债券。所以，林奇主张投资的第一步是选择股票而摒弃债券投资：“如果你没有百分百的投资股票，长期来说，你的财富就缩水了。”

(4) 以投资者的眼光看世界。股票的背后是一家家具体的公司，可以通过生活、工作的很多线索去熟悉和了解，其中隐藏着不少投资机会。可惜的是大多数人都没有这个意识，不善于抓住身边看得见、摸得着的投资机会。例如，医生明明知道哪家药厂的药最好，但他不一定去买这家医药公司的股票；银行



家深知哪家银行最具竞争力，却未必会去买它的股票。实际上，他们只要学会以投资者的眼光来看世界，就会发现到处都是潜在的投资机会。

(5) 耐得住才是大赢家。崩盘或回调谁也无法避免，就像美国北方人无法避免大冰雪一样。“人们在预防空头所受到的损失，比空头真正莅临时受的损失来得更多。”林奇这个观点也许出乎大多数人的意料。原因是为了预防空头时段，投资人往往错失多头股市的机会。有数据为证：在1954年以来的50多年里，如果你能完全投资股市，年均回报率为11.5%，但是如果你在这50年里的40个涨幅最大的月份中没有投入股市，投资回报率就只剩下2.7%了，差距甚大。还有一个统计数字也会让波段高手们泄气：“假设你的运气很差，自1970年以来每次都买在年度最高点，则你的年平均回报率只有8.5%；而如果你抓波段的功力很高，每年都买在股市的最低点，则回报率为10.1%。最能干及最差劲的投资人相差也不过1.6%。”这个统计数字告诉世人：“抓波段操作并非真正的赢家，真正的赢家是从头到尾投资在股市，并且投资在具有成长性的企业里。”

台湾证券柜台买卖中心董事长赵孝风，在这本书的中译本前面送给每位股票投资人8个字，这也是他读此书后的心得，那就是“见好就收，戒之在贪”。他说，投资股票必须稳、准、狠，好像是在挖苦股市操作手做股票的剽悍风格。如果从正面加以诠释这三个字，也可说是每位证券投资人都应具备的修养。稳就是指稳健，包括对基本面深入了解，对投资股票有关资讯的充分取得；准即是根据对基本面相关资讯的深入了解之后，选择最有可为的股票，把握最适当的时机切入，因为证券市场瞬息万变，必须准确掌握对象与时机，抓住机遇；狠是制胜股票市场的必要条件，该买的时候，充分运用资金一举投入，该卖的时候，难舍舍得，毫不犹豫。这样才能成为股票市场的胜利者，这也是林奇精神最中国化的解读。

这三本书是被很多中国股民奉为投资圭臬的。然而这其中又有多少人能理解它的精髓？他们按图索骥，生搬硬套，势必导致了失败。首先，这是基于美国股市的投资理论。中国股市与美国股市之差异，不亚于孙悟空的一个跟斗。郎咸平这样举过例子：美国公司通过道·琼斯或彭博，披露公司交易时，如果是3点钟披露的这一利好消息，那么股价必定是3点以后的15分钟以内发生变化。如果提前上涨，甚至只提前5分钟，都被怀疑属于内幕交易。而在中国，别说是提前5分钟，可能提前1天就反应了，有时你都不知道什么时候就反应

了。郎咸平又说在美国基本不用技术分析，什么K线图、江恩理论。西方学者认为股市是漫无目的的运作，过去的走势，不能代表将来的真实，偶有的一些重复，也只是如有雷同，纯属巧合。用一句话说就是：历史无法反映将来。而打开中国财经频道，随时都是铺天盖地的专家、花花绿绿的曲线图。郎教授斥笑技术分析派，辛苦计算半天，不如用石头剪刀布来碰碰运气。而就算西方国家流行的基础分析方法，在中国股市也行不通。因为中国公司的财务报表大多虚假，而且资金成本也法计算。他总结说，中国股民怎么赚钱？只有两个办法，一是靠内幕交易，这在中国的风险成本很低，而回报率很高。另一个就是做庄家，操纵股价。他的结论是，中国的中小股民基本都做不到这两条，因此只好赔钱。郎先生的话有些道理，却也失之偏颇。林奇承认利用技术分析来预测经济，包括股市的短期走势都是无用的，但他同时强调你投资的是公司，而不是股市。林奇说：“不要为周末报刊上那些危言耸听的分析评论而焦虑不安，也不要理会最近新闻报道中的悲观预测言论，不要被吓得担心股市会崩盘就匆忙卖出。放心，天塌不下来。除非公司基本面恶化，否则坚决不要恐慌害怕而抛出手中的好公司的股票。”因此，虽然要看到中西股市的异同，但也不要过分强调中国股市的缺陷。一定要在结合自身情况的基础上，对照林奇的投资技巧与精神，活学活用，才有裨益。

Biography of Peter Lynch

第三章 股圣身陷贿赂门

>>> 贿赂门

有人曾帮助过一个由于饥荒而逃难的小家伙，小家伙虽然从此不再有衣食的烦恼，然而他的整个闲暇时间都是去农场偷土豆。洛克菲勒小时候，极其困顿，发迹后依旧按照小时候的生活方式积聚每一分厘。正如蜷坐在地毯上的阿拉伯酋长，仍然不能忘记那带给他无限财富的沙漠一样。贪婪是人的本性之一，无论你拥有多少财富，你总是希望得到更多，永远也不会满足。

基于这个道理，哪怕你是一个亿万富翁，哪怕你是被全世界顶礼膜拜的投资巨星，你仍然会因为一些蝇头小利而蝇营狗苟，最终毁掉你辛辛苦苦积累起来的声誉。

本来，急流勇退，选择幸福生活毅然放弃名利的林奇应当不在此列。然而，这位华尔街最伟大的投资者之一看上去却似乎晚节不保，因为从1999年到2004年，他累计收受了证券经纪商价值1.5948万美元的门票，现在，这个行为让他的名声受到了很大伤害。

这得感谢美国证券交易委员会（以下简称“SEC”）历时3年持之以恒的调查。

2008年3月，SEC披露，全球最大的共同基金公司富达投资公司（Fidelity Investments）已就一项总额逾160万美元的受贿案与监管部门达成和解，富达投资公司同意支付800万美元的罚款。而富达投资公司副总裁彼得·林奇则同意按照证监会的要求退回这1.5948万美元（门票价值），并额外支付4138美元的利息。SEC本周发布的声明中指出，林奇和10多位其他富达员工涉嫌收受了券商赠送的各类高档赛事或是娱乐活动的门票，其中包括“超级碗”、“莱德杯”欧美高尔夫对抗赛以及U2演唱会等。此外，富达投资公司的员工还曾经免费乘坐经纪商提供的直升机。SEC调查这件案子已历时3年，当月5日才结案。华尔街日报的报道说，SEC列出的礼品清单种类繁多，并且都不是普通老百姓能享受得起的项目，比如百老汇演出、滚石乐队演唱会以及一些顶级体育赛事。有意思的是，在富达投资公司员工收受的礼物中，还包括迷幻药和大麻等违禁药



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH
彼得·林奇 全传

物。一些交易员甚至接受证券经纪公司提供去脱衣舞俱乐部游玩和从事非法赌博的娱乐项目。一名交易员参加在迈阿密举办的为期三天的“告别单身聚会”，居然花掉了证券经纪商16万美元。

涉及此次“贿赂门”的富达基金公司3名前高层管理者，包括林奇，另外还有10名证券交易员。林奇罪责最轻，仅涉及一些门票，价值约1.6万美元，但作为基金经理中的超级明星，他受到的关注是最多的。SEC的公告特别指出，在1999年到2004年10月期间，林奇通过富达公司股票交易厅的两名交易员罗伯特·本斯和杰弗瑞·哈里斯索取和接受了61张门票，其中包括12张音乐会、体育赛事和剧幕的入场券。根据证监会的报告，这些门票的总价值为1.5948万美元。证监会同样发现彼得·林奇收受的其他项目门票中，包括11张爱尔兰摇滚乐队U2演唱会门票，14张1999年在加州伯克利和马萨诸塞举办的莱德杯高尔夫锦标赛门票，以及至少6张2004年在密歇根州举办的莱德杯高尔夫锦标赛门票。

林奇从杰弗瑞·哈里斯手中接受了桑塔纳音乐会的数张入场券，而后者是从和富达公司有交易往来的一个经纪公司那里索取来的。美国证监会调查人员随后发现，林奇知道这些入场券是从富达公司有业务或者想要跟富达公司开展业务的经纪公司那里得来的。由于林奇要求下属向经纪公司索取门票，导致罗伯特·本斯和杰弗瑞·哈里斯违反了投资银行法。

SEC在声明中指出，由于员工收受礼物，与外部经纪商“关系暧昧”，富达公司选择证券经纪商时，无法取得“最有利的交易条件”，即为基金持有人谋求利益最大化的交易。

SEC调查部副主任里奇亚迪在声明中称：“富达公司的股票交易部门在选择证券经纪商时，不得不让人三分，因为已经收受了礼物和奢侈的款待。”但是SEC亦表示富达公司和林奇此次的行为没有损害到基金持有人的经济利益。

富达投资公司的正式声明显示：“被SEC点名的13名员工，全都已经不再担任和客户直接接触的交易员职位，他们中的大部分也已经离开了富达公司。”

此前，有传闻林奇将辞去富达投资公司副总裁职务，不过林奇的发言人道·贝利却表示：“彼得·林奇仍然留任，一切都没有改变。彼得·林奇仍然为富达基金公司提供投资建议，并将继续他的慈善事业。”

道·贝利说：“彼得·林奇只是按SEC的要求退回了那些入场券的钱：1.6万美元。证监会没有对彼得·林奇处以任何罚款，或是任何形式上的惩罚。”美国证监会甚至没有要求彼得·林奇对于这件事作任何的表态，不必承认也不

必否认。

“一般的共同基金经理是按照几年综合的收益拿取奖金的，如果不考虑累计奖金，从单一年份里提取的收入比例只占总收入的很小一部分。比如我们基金的分红比例就为1.5%左右。”美国一位业内人士是这样估算林奇的身家的。他认为作为曾经的华尔街受聘年薪最高的基金经理，彼得·林奇的收入并未对外公开，不过他毫无疑问是一位亿万富豪。

“彼得·林奇连续6年来，每年对慈善事业的捐款都有500万美元。事实上，还不止。”道·贝利说，“6年加起来就是3000多万美元。”

这样一位亿万富豪，具有可以为生活而舍金钱的人生态度，具有可以投入3000多万美元从事慈善事业的高尚情怀，却为了1.6万元的门票而染上墨点，实在不得不令人百思不得其解。

毕竟在SEC的重压下，林奇尽管声称“这些门票多数是为朋友、工作伙伴和家人准备的，他自己很少使用”。但也不得不承认，明知道这些门票是经纪公司免费送的，而他还是向下属索票，这是不对的行为。

彼得·林奇也说：“在请求富达公司股票交易厅的交易员偶尔帮我订票的过程中，我从来没有做任何不对的事。但我也对索票这件事表示遗憾。”

“如果上层领导从跟经纪商打交道的交易员那里索取门票，这就等于给交易员发出了一个信号即这样的行为是可以被容忍的。”美国证监会负责调查此事的沃尔特说。事实上，富达基金公司内部有“道德守则”（Code of Ethics），禁止公司员工从业务伙伴手中，收受任何价值超过100美元的礼物。而且，公司员工每年都要签署“道德守则”，以确保知晓。彼得·林奇同样每年要签署这一“道德守则”。

虽然彼得·林奇17年前就已经不在交易大厅工作了，他也不知道究竟是哪些经纪公司在为他提供高端社交娱乐场所的入场券，但是他的下属却不得不为此付出代价，罗伯特·本斯和杰弗瑞·哈里斯还是因此而终结了交易员生涯。我们不能不说这是二人为林奇背了黑锅。

>>>麦哲伦的未来

麦哲伦公司过去的舵手陷入麻烦中，而麦哲伦这只远洋舰，似乎也风光



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

不再。

过去十数年，麦哲伦公司基金的表现很令人失望，投资者们都开始担心，这时候该赎回吗？

富达·麦哲伦公司是美国共同基金业中的龙头，长期以来，它依靠良好的知名度和庞大的规模受到了广大投资者的青睐。但这些已经成为历史。在1992年中期到1996年中期掌管基金的杰斐·维尼克，他管理麦哲伦基金时随心所欲、无所拘束，后来因为在债券上投了一笔明显失误的赌注后辞职而去，此后，富达便对麦哲伦进行了一定程度的制度约束。1987年林奇的另一位弟子，鲍勃·斯坦斯基接手富达成长公司基金，管理2060万美元的基金，主要投资于小型IPO公司。在他接手的9年中，成长公司的基金平均每年的收益率达到16%，并积累了85亿美元的资产。1990年购买思科IPO股票也许是他整个事业生涯中最完美的投资，那时几便士就能买进一股，低廉的股价使其不断赢利。1996年斯坦斯基被分派管理麦哲伦基金，事实证明，这比管理成长型公司基金有着更艰巨的挑战，不光巨大的基金规模束缚着斯坦斯基的管理，他还必须让麦哲伦基金在富达的方针指引下运作。自从1996年6月，斯坦斯基接管麦哲伦基金以来，麦哲伦基金每年的平均收益率只有7.8%，根据著名统计公司晨星的统计数据，标准普尔500股票指数每年的平均收益率是8.9%，高于麦哲伦基金。去年麦哲伦基金比标准普尔落后4个百分点，虽说这也不是很严重，却有负投资者们对它的期望。

其实，从林奇1990年离任到现在，麦哲伦基金只是一直依靠自身显赫的愿望来维持惨淡的经营。过去10年的收益积累了200多亿的资产，所以，虽然经营不怎么样，却依然在美国15只平衡型基金中列第14位。

麦哲伦基金到底怎么了？只是因为处于困难时期，还是存在什么更为根本性的问题？如果你是500万股民中的一个，在麦哲伦基金上投资了很多，你现在会考虑赎回吗？

鲍勃·斯坦斯基是一个在小地方成长起来的成功男孩，父亲是一个火炉和空调维修人员，斯坦斯基从小就生活在伍斯特的工人阶层中，后来获得达德利尼可斯大学的会计学学位和纽约大学的工商硕士学位。他说他的第一份收入来自曾经买的一只叫Valtec工业的光纤股票，当时这只股票从每股9美元一下飙升到了60美元，令他大赚了一笔。1983年斯坦斯基进入富达公司不久后便被安排作麦哲伦基金经理彼得·林奇的助手，当时他并没有希望将来有一天能管理麦

哲伦基金，只是考虑什么时候他可以得到一些股权，以便可以留在富达公司。

鲍勃·斯坦斯基在接受《财经》杂志记者采访时曾很潇洒地说，他仍然相信自己能战胜市场，他的目标没有变，和《财经》杂志两年前采访他时所说的一样：每年超过标准普尔500股票指数3~5个百分点，同时，他也承认自己过去的业绩并不怎么好。

其实，新世纪初期斯坦斯基的失误还是很明显的，由于担心科技股定价过高，收入不会像预计的那么好，所以他一直在科技股投资上有所保留。2003年末，麦哲伦基金中科技股占总资产的15%，相当于标准普尔500的18%的科技股比例。而斯坦斯基只买了一些大公司（比如英特尔和思科）的少量股票，这些股票在2003年大部分时间内跑赢了大势。更糟的是，斯坦斯基在一些大的医药公司（比如2003年股价下跌14%的默克公司）上大举投资，以致一些保持赢利的投资，包括投资在花旗集团、泰科、摩根士丹利和百思买上的，都不能弥补它的损失。

斯坦斯基的失误在一定程度上反映了麦哲伦基金最近处于弱势的原因，但不能解释麦哲伦基金相当长时期内的萎靡不振。自从1990年以来，在三个不同基金经理的管理下，麦哲伦基金基本上跟随着标准普尔500指数走势，每当基金经理更替，主动式的投资风格也给予投资者不亚于指数走势的回报，这自然提升了基金的规模，但也不可避免地加大了问题的严重程度。1990年林奇离任的时候，麦哲伦基金有140亿美元的资产，1999年泡沫高峰期，该基金旗下资产超过1000亿美元，成为世界上最大的共同基金。如今，麦哲伦基金的规模甚至减少到680亿美元，不只落后于先锋500指数，而且落后于两只美国基金，这不能不引起人们的关注。由于拥有巨额的资金，如果斯坦斯基把1000万美元投资一只只有前途的小股票，那无论这只股票怎么样，基本上都不会影响到基金整体的赢利。但斯坦斯基集中投资了一些巨型公司，平均算来，他向挑选出的每家公司投资了2.9亿美元，最多的超过20亿美元，结果，他的资金都被大公司套牢了。他拥有的最多的股票包括花旗集团、美国国际集团、维亚康姆公司、通用公司、微软公司等蓝筹巨头。

斯坦斯基认为，巨大的基金规模决定了他应该主要购买相匹配的标准普尔200（标准普尔500中最大的200家公司）中的公司股票，也就是说，基金的规模要和所要购买股票的公司规模相适应。

林奇却不同，他往往会买一些亲自调研之后确信会升值的品种，像小型



的、前景模糊的公司的以及外国股票和债券等，这些都有助于他的基金获得比较好的收益。正如他所说过的，不要担心错过所谓的最佳投资时机，因为真正的好机会是经得起时间考验的。

尽管外界长期评论说，麦哲伦基金不过是只指数型基金，但斯坦斯基包括富达都表示否认，比如，富达公司指出，麦哲伦持有的233只股票中只有175只选择了标准普尔500，标准普尔500中另外325家公司不在基金的投资范围内。不过自从1990年以来，麦哲伦基金的走势几乎与标准普尔500指数相同步。

为了从投资者那儿拉到更多的新生意，富达公司对它旗下的许多大基金开始强行加大控制，由彼得·林奇创造出的牛仔式的企业文化似乎不再受人欣赏。基金经理们鼓足干劲去寻求固定的收益，不再为了追求排名表上的名次而承担很大的风险。作为规模最大、地位最重要的富达旗下基金，麦哲伦基金必须保持稳步前进。

现在一些麦哲伦基金投资者已经开始变得坐立不安了。根据一家金融调查公司的数据，在斯坦斯基任期内，麦哲伦基金的净赎回额达203亿美元，甚至在去年投资者们纷纷撤回到平衡型基金的时候净赎回额也达24亿美元。

从1997年起，麦哲伦基金不再对新的投资者发售，但不断下降的资产回报率让富达公司损失严重。在2001年3月31日财政年结束的时候，麦哲伦基金为富达公司赚了7.1亿美元，2000年这个数字下降到3.44亿美元。对于基金持有者和受到麦哲伦基金衰退影响的公司来说，他们面临的主要问题是：富达公司将会作出什么改变吗？对此，斯坦斯基的上司、富达公司管理和调查部门的负责人阿比·约翰逊选择继续支持，她表示，斯坦斯基和她都认为基金的规模是合适的，目前他们没有改变其结构的打算。

一些旁观者认为，富达公司或许正给斯坦斯基和一些大基金的经理更大的回旋余地以承受寻求高回报所产生的风险。对于斯坦斯基，正如他自己所说，他的相当一部分财产已经投入了麦哲伦基金，他也承受着很大的压力。

大致来说，每10个平衡基金的持有者中就有一个投资了麦哲伦基金。新泽西普罗维登斯的退休者赛斯勒夫妇持有麦哲伦基金有20多年了——投资到个人养老账户（IRA）的8000美元如今已经升值到6.5万美元。现年73岁的鲍勃·赛斯勒认为，或许现在麦哲伦基金不如彼得·林奇管理时那样好，但也不错了。而“FundAlsrn.com”的创始人罗伊·维茨则认为，是彼得·林奇造就了麦哲伦基金的旗舰地位，如今它的衰退却不能不让人们有些伤感。

当然，每个人都可以有自己不同的看法。对于麦哲伦基金目前的情况，大致来说，投资者有两种选择：

如果你持有的麦哲伦基金的数量达到征税的程度。如果你是在1997年麦哲伦基金对新的投资者停止发售之前买的基金，所持有的数量已经达到征税程度，要是转移投资的话，你得缴数量巨大的所得税。在这种情况下，你可以把钱继续保留在基金里，同时寻找其他地方的新投资。

如果你持有的麦哲伦基金的数量已经无利可图。如果像超过3/4的麦哲伦基金投资者一样，你所持有的基金已经无利可图，那么不需要担心缴税，在这种情况下，你就应该把所持有的基金转移到其他基金中去。

2005年底，继之前降低费率、研究团队改革和高管变更等一系列措施后，富达集团终于将改革继续推进。斯坦斯基·罗伯特在管理麦哲伦基金将近10年之际，让位给富达旗下另一只基金——资本增值（Capital Appreciation）的现任基金经理兰格·哈里（Harry Lange）。富达旗下其他几只基金的基金经理也都相应发生变动。新基金经理兰格也是富达集团的资深基金经理之一，他于1987年加入富达，最先被委任管理旗下几只行业基金，之后开始管理较大规模的分散投资型基金。其管理的资本增值基金业绩出色，其中最引人注目的是其对科技股操作的判断。业界公认，兰格接任麦哲伦基金后，基金的风格更加灵活，而《富达视野》的主编也表示兰格的投资风格更主动。同时，据最新数据显示，2008年一季度，富达麦哲伦基金在全美股票型基金的收益排行中排名倒数第一。受Google和Nokia疯狂下跌的影响，麦哲伦基金在一季度亏损12.7%。然而，基金经理哈里仍然坚持增持Google股票。兰格告诉身边人，“我还要买进金融类股票，只要是超跌的，就应该坚决买进。”或许兰格的风格和巴菲特有相通之处。5月初，巴菲特就曾表示，美国金融业的损失还可能继续曝光，但是许多损失已经体现出来，而市场也通过股价下跌消化了这些坏消息，现在美国市场上已经具备了可以投资的机会。

但是谁知道呢？不管如何，我们都要祝麦哲伦这艘巨轮一路走好，可别一不小心变成了泰坦尼克号。我们可不想看到当一位传奇英雄，在垂垂老去无以遣怀时，只不过想看看那块树满纪念碑的园地，却发现这里已经荒草丛生，不辨东西了。“所遇无故物，焉能不速老？”这时老人该是多么的伤心啊。那将是比他身陷贿赂门之后，更受打击的事情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用均比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ: 998218088 报纸开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>



Fidelity

INTERNATIONAL

◎富达麦哲伦基金现任总经理兰格·哈里,是否能继续彼得·林奇的辉煌?



>>>真正的尾声

这是林奇在著作《崛起在华尔街》里的跋，他称之为自己的精神支柱。摘录在下，以飨读者。林奇的成功，如果只用一段话来浓缩，尽在其中。如果只用一句话来总结，也尽在其中矣。

当时，他正和卡罗琳去参加卡罗琳妹妹的婚礼。从波士顿到马里兰州的一路上，他们停了八九次车，因为在方圆100英里之内，你根本无须绕道，到处可见股份有限公司。

我与妻子刚签订了一份新房子购买契约，如果我在8月17日以前废约，我们预付的10%货款就可以全数退还。我提醒自己注意，这笔款子相当于我在麦哲伦公司头三年的工资总和。

买房子要求对自己未来的收入有坚定的信心。而信心又来自对富有企业精神的美国充满希望。而不久，我的信心也开始受到动摇，因为利率已经升为两位数，造成许多人恐惧，我们是否要陷入像巴西那样的债务危机。另外一些人则认为，我们不久就会重蹈30年代大危机的覆辙。而那些反应敏感的政府工作人员害怕自己会加入成百万人的失业大军，正在考虑自己应不应当去学一学如何打鱼、打猎和摘草莓。10年前道·琼斯工业平均指数还是900点，而当时已下跌到700点。大多数人认为行情还会变得更坏。

可笑的是，当我在康涅狄格州的米内奥拉市停车造访莫塞尔克公司，而卡罗琳带着孩子玩了3个小时的电子游戏机时，恐慌的气氛迅速烟消云散。婚礼一结束，我立即给公司打了电话，同事告诉我，股市已从776点的水平上回升38.8点，这就相当于1988年夏天回升120点一样。顿时，群情又振奋了。这种情绪到8月20日更加高涨，当天股市又上升30.7点。

所有的事几乎是在一夜间发生了变化。在森林时预订了野营营地的人又跑回去买任何一种他们可以买到的股票。他们跳跃着，庆贺股市又兴旺起来。人们还发疯似的到各家前景看好的企业去调查，这些企业在一周前还被他们认为是毫无复苏希望的厂家。

除了像通常那样工作外，我未感到有任何不同。无论是在这之前或之后，我一直是埋头做我的调研工作。我总是这样固执地工作着的，工作是我的精神



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

支柱。我没有跑回去抢购股票，而是继续我的沿途调查工作。第一天，我走访了康涅狄格州中堡市的犹尼罗柔公司和纽黑文州的阿姆斯特朗橡胶公司。第二天，我走访了纽约州米诺拉市的长岛电力公司和科马克市的海泽尔汀公司。第三天我在费城造访了费城电力公司和费德尔科公司。假若我在调查中能多问一些问题，我可能会学到更多我不懂的情况。当然，我也不能因调查而忘了参加小姨子的婚礼。我想说的是，如果你打算在股票业上交好运，你必须把工作放在第一位。

英雄的故事总是让人热泪满襟，金融世界里的传说也同样使人意兴豪飞。每一位大师成功的背后，每一个充满紧张刺激引人遐想的故事背后，飘扬的都是屹立于天地间的魄力。在逆境、在顺境、在每时每刻，成功的最初一瞬间都来源于伟大的魄力。而现实告诉我们，真正的魄力需要长时间的考验、锻炼、打造。想要得到属于自己的胜利和财富吗？想要在投资市场里施展拳脚打出一方天地吗？想要在历史中留下自己的名字吗？

历史矣，故事矣，我们现在读林奇的传奇故事，谁知道我们的读者中，哪一个又会成为下一个传奇的主人公？到那个时候，你也会走进历史，整个金融界，又会把你当做故事来叙述、传颂。扪心自问，谁不想成为下一个彼得·林奇。关键在于，先仰慕，后学习，再超越。有人说：比较林奇，中国基金经理一定会汗颜。因为他敢肯定，中国目前最勤勉的基金经理的工作强度顶多是林奇的1/3，而一般的经理也就是林奇的1/10，甚至更少。这就更不要说那些中小散户、独立投资人了。

当然，个人投资者比基金投资者有更多优势，在选股这件事上同样如此。个人投资者没有时间压力，可以仔细思考，等待最好的时机。况且“作为业余选股者，根本没有必要非得寻找50~100只能赚钱的好股票，只要10年里能够找到两三只赚钱的大牛股，所付出的努力就很值得了”。而至于能不能见到公司高层，这并非是一定要做的事情。

股市变幻无常，风险莫测。在一年前，人们还很难相信这一点，因为一段时间以来股市持续上涨。只要扔进点东西，都能带给你不小的回报。但是一年后，股市就已经突然大幅向下调整，而且调整会持续很长时间。所有的专家都曾信誓旦旦地说，中国股市属于慢牛。然而股市惨跌让投资者持股的耐心受到了严峻考验。专家们终于承认，中国股市在半年前就已进入熊市。那些仍旧坚决持股的投资者开始感到非常孤独，就像一个度假者在旅游淡季的风景区只能

发现自己形单影只一样。

但是，请记住林奇一直在重复的一段老话。那就是股票投资必须要有一个根本的信念：这一信念就是天不会塌下来，世界末日也不会这么快就降临，经济也许会萧条但不会崩溃，人们还得穿衣吃饭、休息劳作。所以，股票市场长远来看总是一个向上的过程。那么，投资股票还有什么可犹豫的呢？如果真有一天经济的车轮停止了转动，你把钱存在银行里也好，藏在椅子的坐垫下也好，甚至像老式笑话中的乡下老太婆一样把钱装在罐子里、埋在花园里的老橡树下，与投资在股市中的结果也不会有任何区别。“人类还只是处于伟大的晨曦时刻”，回首我们过去遇到的困难，只有让我们更有信心去迎接明天的挑战！

希望读者能够从本书中，汲取各自所需的营养，各自投奔各自的前程。

当然，还有一句不得不提，那是约翰·特雷恩（John Train）在《新金融大师》里用以曲终奏雅的话：一个理性的人会让生活更有价值，财富只是生活的副产品。只有那些能够履行自己对家庭、对工作、对社会的责任并力求完美的人，才是幸福的。

Biography of Peter Lynch



附录

彼得·林奇 全传

>>>彼得·林奇年谱

1944年1月19日，彼得·林奇出生于美国东北部马萨诸塞州首府波士顿。父亲曾为波士顿学院数学教授，后离开学术界，成为约翰·汉考克公司的高级财务审计师。

1947年，彼得·林奇的父亲身患癌症。

1954年，彼得·林奇的父亲去世。

1955年，受经济所迫，彼得·林奇到布雷·伯雷高尔夫球俱乐部当球童。同年，认识了麦哲伦基金的副总裁沙利文。

1962年，彼得·林奇考入波士顿学院，开始了大学生活。

1963年，彼得·林奇在波士顿学院学习的第二年，购买了人生第一只股票——飞虎航空。之后不到两年的时间里，飞虎航空股价暴涨，这是他第一只获利5倍的股票，此后，他一点点的抛售股票，借此读完了大学。

1965年，彼得·林奇进入宾夕法尼亚大学沃顿商学院攻读MBA。

1966年，夏，彼得·林奇成为麦哲伦基金公司的暑期实习生，负责企业调研和撰写报告的工作。

1967年，彼得·林奇从沃顿商学院毕业，获得MBA学位。同年，按照美国后备军官训练队的要求，应召入伍，成为一名炮兵中尉前往韩国服役，开始了长达两年的军队生活。

1968年，5月11日，彼得·林奇与卡罗琳完婚，花了一周的时间度蜜月。

1969年，彼得·林奇复员后加入麦哲伦基金，成为股票投资研究员。

1974年，6月，彼得·林奇由研究部副主任提升为主任。

1977年，彼得·林奇成为麦哲伦基金公司的总经理。整整一年中，都在忙于换股。在熊市里共同基金被人们所抛弃，麦哲伦基金被迫自1977年到1981年连续4年对新客户封闭，同时基金单位被严重赎回，约缩水1/3。

1978年，彼得·林奇主张：减少持有汽车工业、飞机制造业、铁路、公用事业、化学工业、电子工业和能源工业的股票，增加金融机构、广播公司、娱乐业、保险业、银行金融业、消费品工业、宾馆行业和租赁业的股票。

1979年，彼得·林奇则提到了他所特别关注的5大类别公司：中小成长型公司；前景正在改善的公司；处于低谷的周期性的公司；高收益和红利不断增长的公司；那些被市场所忽视或资产价值被低估的公司。

1981年，麦哲伦基金与塞拉姆基金（Salem Fund，原道氏理论基金——DowTheory Fund）重新开始向公众公开发行。

1982年，春夏之交，彼得·林奇大量吃进克莱斯勒公司股票。不出他所料，克莱斯勒公司股票后来果然快速上涨，林奇又在福特公司和沃尔沃公司上建仓。再加上绅宝公司和丰田公司，汽车股作为一个板块，占到麦哲伦基金总资产的10.3%。同年9月，彼得·林奇作为“过去5年中最成功的共同基金管理者”，应邀在财经节目“华尔街一周”上亮相。节目的播出给基金带来了令人咋舌的效果，销售电话立刻爆满，订单蜂拥而至，新资金大量涌入：10月流入4000万美元，11月是7100万美元，12月5500万美元。

1983年，4月，麦哲伦公司基金资产额突破10亿后，基金持有的股票只数膨胀到了450只，到了秋季就又翻了1倍，达到900只，后来更达到1400只。

1984年，整整一年中，彼得·林奇一改从前频繁交易的做法，坚持买入一持有战略，基金的前10位股票的数量一直没有多少变化，包括上述的汽车股。最终，从福特公司和克莱斯勒公司两只股票上分别赚了超过1亿美元的利润，加上从沃尔沃公司赚的7900万美元，造就了麦哲伦基金出众的业绩。

1985年，房利美公司成为麦哲伦公司基金持仓前10位的股票，而房利美公司的股价从4美元已反弹到9美元。

1986年，彼得·林奇将房利美公司持仓量收缩到1.8%，而房利美公司股价从8美元涨至12美元，公司盈利也从去年的每股0.52美元提升至1.44美元。

1987年，10月18日（星期日）晨，美国贝克财长在全国电视节目中的一语惊人：如果联邦德国不降低利率以刺激经济扩展，美国将考虑让美元继续下跌。结果，1987年10月19日，星期一，纽约股票交易所的道·琼斯工业平均指数狂



BIOGRAPHY OF PETER LYNCH

彼得·林奇 全传

泻508点，6个半小时之内，5000亿美元的股票面值烟消云散！麦哲伦公司的总资产从90亿美元跌到了70亿美元。当天，正在爱尔兰度假的林奇抛售1500股公司持有的股票兑现准备金。

1989年，彼得·林奇出版《彼得·林奇的成功投资》（*One Up On Wall Street*）亦译为《在华尔街的崛起》或《崛起在华尔街》，此书是最受普通投资者欢迎与推崇的投资经典图书之一，出版10年间，销量超过百万册。美国已经再版30次。

1990年，5月31日，彼得·林奇宣布退休。此时麦哲伦公司的资产已增至140亿美元，年平均增长率高达30%，麦哲伦基金成为最成功的基金，彼得·林奇也因此被美国《时代周刊》誉为“全球第一理财师”。

1994年，5月25日，彼得·林奇出版《战胜华尔街》（*Beating the Street*）——一本专门为业余投资者写的一本股票投资策略实践指南。

1996年，彼得·林奇出版《学以致富》（*Learn To Earn*）。

2008年，彼得·林奇身陷贿赂门。

>>>彼得·林奇投资理财四不要

1. 不要相信各种理论

多少世纪以来，人们听到公鸡叫后看见太阳升起，于是认为太阳之所以升起是由于公鸡打鸣。今天，鸡叫如故。但是每天为解释股市上涨的原因及影响的新论点，却总让人困惑不已。“每当我听到此类理论，我总是想起那打鸣的公鸡”。

2. 不要相信专家意见

专家们不能预测到任何东西。虽然利率和股市之间确实存在着微妙的相互联系，我却不信谁能用金融规律来提前说明利率的变化方向。相信成功得来不易，而且从小培养下一代成功致富的观念的人，才是掌握命运、掌握财富、信奉智慧的人。

3. 不要相信数学分析

“股票投资是一门艺术，而不是一门科学。”对于那些受到呆板的数量分析训练的人，处处都会遇到不利因素，如果可以通过数学分析来确定选择什么样的股票的话，还不如用电脑算命。选择股票的决策不是通过数学做出的，你在

股市上需要的全部数学知识是你上小学四年级就学会了的。

4. 不要相信投资天赋

在股票选择方面，没有世袭的技巧。尽管许多人认为别人生来就是股票投资人，而把自己的失利归咎为天生愚笨。我的成长历程说明，事实并非如此。在我的摇篮上并没有吊着股票行情收录机，我长乳牙时也没有咬过股市交易记录单，这与人们所传贝利婴儿时期就会反弹足球的早慧截然相反。

>>>彼得·林奇的25条黄金投资规则

彼得·林奇是个投资奇才，作为一个著名的基金管理人，他的思维更现代、投资技巧更新颖复杂，但从以下投资规则中能够看出，在骨子里他依然是与格雷厄姆、巴菲特一脉相承的基本面分析派：

1. 投资是令人激动和愉快的事，但如果不作准备，投资也是一件危险的事情。
2. 投资法宝不是得自华尔街投资专家，它是你已经拥有的。你可以利用自己的经验，投资于你已经熟悉的行业或企业，你能够战胜专家。
3. 过去30年中，股票市场由职业炒家主宰，与公众的观点相反，这个现象使业余投资者更容易获胜，你可以不理睬职业炒家而战胜市场。
4. 每只股票背后都是一家公司，去了解这家公司在干什么。
5. 通常，在几个月甚至几年内公司业绩与股票价格无关。但长期而言，两者之间100%相关。这个差别是赚钱的关键，要耐心并持有好股票。
6. 你必须知道你买的是什么以及为什么要买它，“这孩子肯定能长大成人”之类的话不可靠。
7. 远射几乎总是脱靶。
8. 持有股票就像养育孩子，不要超出力所能及的范围。业余选股人大概有时间追踪8~12家公司。不要同时拥有5种以上的股票。
9. 如果你找不到一支有吸引力的股票，就把钱存进银行。
10. 永远不要投资于你不了解其财务状况的公司。买股票最大的损失来自于那些财务状况不佳的公司。仔细研究公司的财务报表，确认公司不会破产。
11. 避开热门行业的热门股票。最好的公司也会有不景气的时候，增长停滞的行业里有大赢家。
12. 对于小公司，最好等到它们有利润之后再投资。



13. 如果你想投资麻烦丛生的行业，就买有生存能力的公司，并且要等到这个行业出现复苏的信号时再买进。

14. 如果你用1000元钱买股票，最大的损失就是1000元。但是如果你有足够的耐心，你可以获得1000元甚至5000元的收益。个人投资者可以集中投资几家绩优企业，而基金经理却必须分散投资。持股太多会失去集中的优势，持有几个大赢家终生受益。

15. 在每个行业和每个地区，注意观察的业余投资者都能在职业炒家之前发现有巨大增长潜力的企业。

16. 股市的下跌如科罗拉多州1月份的暴风雪一样是正常现象，如果你有所准备，它就不会伤害你。每次下跌都是大好机会，你可以挑选被风暴吓走的投资者放弃的廉价股票。

17. 每个人都有足够的智力在股市赚钱，但不是每个人都有必要的耐力。如果你每遇到恐慌就想抛掉存货，你就应避开股市或股票基金。

18. 总有一些事情需要操心。不要理会周末的焦虑和媒介最新的恐慌性言论。卖掉股票是因为公司的基本情况恶化，而不是因为天要塌下来。

19. 没有人能够预测利率、经济形势及股票市场的走向，不要去搞这些预测。集中精力了解你所投资的公司情况。

20. 分析30家公司，你会发现1家基本情况超过预期；分析50家，就能发现5家。在股票市场总能找到意外的惊喜——公司成就被华尔街低估的股票。

21. 如果不研究任何公司，你在股市成功的机会，就如同打牌赌博时，不看自己的牌而打赢的机会一样。

22. 当你持有好公司股票时，时间站在你这一边，你要有耐心——即使你在头5年中错过了沃尔玛特股票，但在下一个5年它仍是大赢家。

23. 如果你有足够的耐性，但却既没有时间也没有能力与精力去自己搞研究，那就投资共同基金吧。这时，投资分散化是个好主意，你该持有几种不同的基金：增长型、价值型、小企业型、大企业型，等等。投资6家同类共同基金不是分散化。

24. 在全球主要股票市场中，美国股市过去10年的总回报排名第8。通过海外基金，把一部分投资分散到海外，可以分享其他国家经济快速增长的好处。

25. 长期而言，一个经过挑选的股票投资组合总是胜过债券或货币市场账户，而一个很差的股票投资组合还不如把钱放在坐垫下。

世界经济风云人物系列

彼得·林奇全传

当今美国，乃至全球，他是薪水最高的受聘投资组合经理人，是麦哲伦共同基金的创始人，是杰出的职业股票投资人，投资回报率曾一度神奇地高达2500%。其著作《战胜华尔街》《学以致富》，问世便成为畅销书。

如果你在1977年投资100美元该基金，在1990年取出，已变为28000美元，增值28倍，不过13年的时间。

《时代杂志》评他为首席基金经理。他让投资变成了一种艺术，而且紧紧地抓住全国每一个投资人和储蓄者的注意力。当然，他也在这场比赛中获得了极大的名誉和财富。

ISBN 978-7-80228-831-7



9 787802 288317 >

定价：38.00元